



COMPENDIO DEI TESTI SULLA VALUTAZIONE IN DOGANA

Edition 2022

*Taxation and
Customs Union*

Foreword

Un compendio delle disposizioni giuridiche e dei testi di accompagnamento relativi all'applicazione della legislazione sulla valutazione in dogana è stato pubblicato da ultimo in forma consolidata nel 2021. Da allora è intervenuta una serie di sviluppi, vale a dire l'adozione di ulteriori ruling e conclusioni.

Si tratta di una versione aggiornata e riveduta del compendio dei testi sulla valutazione in dogana per quanto riguarda gli strumenti conclusi dal comitato del codice doganale e dal gruppo di esperti doganali — sezione del valore in dogana.

Il presente compendio è stato preparato principalmente per le amministrazioni degli Stati membri, ma dovrebbe essere a disposizione di tutte le parti interessate.

Gli strumenti del compendio sono il risultato di considerazioni del comitato e del gruppo di esperti. Nel caso di commenti, vengono fornite indicazioni su come applicare una disposizione specifica. Le conclusioni sono il risultato dell'esame di particolari casi pratici. Esse rispecchiano il parere del comitato del codice doganale e del gruppo di esperti doganali — sezione del valore in dogana e sostengono un'interpretazione e un'applicazione uniformi. Si consiglia tuttavia agli operatori economici di consultare la propria amministrazione doganale nazionale per quanto riguarda le decisioni concrete in singoli casi.

È inclusa una sintesi delle sentenze della Corte di giustizia dell'Unione europea.

A fini di completezza è inclusa anche una sezione che indica gli strumenti adottati dal comitato tecnico per la valutazione in dogana dell'Organizzazione mondiale delle dogane.

I testi dei regolamenti e delle direttive dell'UE facenti fede sono quelli pubblicati nella Gazzetta ufficiale dell'UE. Per quanto riguarda le sentenze della Corte di giustizia dell'Unione europea, i testi facenti fede sono quelli contenuti nelle relazioni delle cause dinanzi alla Corte di giustizia dell'Unione europea.

TABLE OF CONTENTS

SECTION A: EU LEGAL TEXTS ON CUSTOMS VALUATION	6
THE UCC PACKAGE	7
OTHER PROVISIONS OF THE UCC REFERRING TO THE ESTABLISHMENT OF THE CUSTOMS VALUE.....	8
OTHER PROVISIONS OF THE EU LEGISLATION REFERRING TO THE ESTABLISHMENT OF THE CUSTOMS VALUE	9
SECTION B: INTERPRETATIVE NOTES ON CUSTOMS VALUATION	10
TRANSACTION VALUE METHOD	11
METHODS OF IDENTICAL AND SIMILAR GOODS.....	15
DEDUCTIVE (UNIT PRICE) METHOD	16
COMPUTED VALUE METHOD	19
RESIDUAL (FALL-BACK) METHOD.....	21
SECTION C: COMMENTARIES OF THE CUSTOMS CODE COMMITTEE AND THE CUSTOMS EXPERT GROUP	22
COMMENTARY NO 1: APPLICATION OF ARTICLE 71(1)(B) OF THE UCC ON THE VALUATION OF GOODS FOR CUSTOMS PURPOSES.....	23
COMMENTARY NO 2: APPLICATION OF ARTICLE 132 OF THE UCC IA.....	25
COMMENTARY NO 3: INCIDENCE OF ROYALTIES AND LICENCE FEES IN THE CUSTOMS VALUE	30
COMMENTARY NO 4: RATES OF EXCHANGE TO BE USED IN THE DETERMINATION OF THE CUSTOMS VALUE.....	33
COMMENTARY NO 5: ASSESSMENT OF CERTAIN ELEMENTS TO BE INCLUDED IN OR EXCLUDED FROM THE CUSTOMS VALUE OF IMPORTED GOODS.....	34
COMMENTARY NO 6: DOCUMENTS AND INFORMATION WHICH CUSTOMS MAY REQUIRE AS EVIDENCE FOR THE DETERMINATION OF A CUSTOMS VALUE.....	38
COMMENTARY NO 7: DELETED	43
COMMENTARY NO 8: TREATMENT OF DISCOUNTS UNDER ARTICLE 70 UCC AND ARTICLE 130 UCC IA	44
COMMENTARY NO 9: APPORTIONMENT OF AIR TRANSPORT COSTS (ACCORDING TO ANNEX 23-01 OF THE UCC IA)	46
COMMENTARY NO 10: VALUATION OF FREE GOODS ACCOMPANYING PAYING GOODS.....	47
COMMENTARY NO 11: DELETED.....	49
COMMENTARY NO 12: TREATMENT OF TRANSPORT COSTS (SEA AND AIR FREIGHT)	50
COMMENTARY NO 13: GUIDANCE ON ARTICLES 128 AND 136 UCC IA.....	52
COMMENTARY NO 14: CUSTOMS VALUE OF HUNTING TROPHIES	77
COMMENTARY NO 15: VALUATION OF WASTE.....	82
COMMENTARY NO 16: LICENCE FEES AND ROYALTIES – OUTWARD PROCESSING PROCEDURE.....	90
COMMENTARY NO 17: APPORTIONMENT OF LICENCE FEES UNDER ARTICLE 136(3) UCC IA.....	95
COMMENTARY NO 18: VALUATION OF HARVEST SEED. DETERMINATION OF THE VALUE OF ASSISTS UNDER ARTICLE 71(1)(B)(I) UCC	101
SECTION D: CONCLUSIONS OF THE CUSTOMS CODE COMMITTEE AND THE CUSTOMS EXPERT GROUP.....	106
CONCLUSION NO 1: DELETED.....	107
CONCLUSION NO 2: DELETED.....	108
CONCLUSION NO 3 : ENGINEERING, DEVELOPMENT, ARTWORK AND DESIGN WORK UNDERTAKEN IN THE UNION.....	109
CONCLUSION NO 4: CHARGES FOR WORK UNDERTAKEN AFTER IMPORTATION.....	110
CONCLUSION NO 5: IMPORTS BY BRANCHES.....	111
CONCLUSION NO 6: SPLITTING OF TRANSPORT COSTS FOR GOODS CARRIED BY RAIL.....	112
CONCLUSION NO 7: AIR TRANSPORT COSTS RELATING TO NON-COMMERCIAL IMPORTATIONS	113
CONCLUSION NO 8: AIR FREIGHT COLLECTION CHARGES.....	114
CONCLUSION NO 9: APPORTIONMENT OF TRANSPORT COSTS.....	115
CONCLUSION NO 10: DELETED.....	116
CONCLUSION NO 11: PURCHASE OF EXPORT QUOTAS - TEXTILE PRODUCTS.....	117
CONCLUSION NO 12: CUSTOMS VALUE OF SAMPLES CARRIED BY AIR.....	118
CONCLUSION NO 13: TOOL COSTS.....	119
CONCLUSION NO 14: IMPORTS THROUGH CONTRACT AGENTS.....	120
CONCLUSION NO 15: QUOTA CHARGES CLAIMED IN RESPECT OF CERTIFICATES OF AUTHENTICITY	122
CONCLUSION NO 16: VALUATION UNDER THE DEDUCTIVE METHOD OF GOODS SOLD THROUGH A BRANCH OFFICE	123
CONCLUSION NO 17: PRECEDENCE UNDER THE DEDUCTIVE METHOD.....	124
CONCLUSION NO 18: DEMURRAGE CHARGES.....	125

CONCLUSION No 19: DELETED.....	126
CONCLUSION No 20: DELETED.....	127
CONCLUSION No 21: TEST FEES.....	128
CONCLUSION No 22: DELETED.....	129
CONCLUSION No 23: DELETED.....	130
CONCLUSION No 24: DELETED.....	131
CONCLUSION No 25: DELETED.....	132
CONCLUSION No 26: SOFTWARE AND RELATED TECHNOLOGY: TREATMENT UNDER ARTICLE 71 (1)(B) UNION CUSTOMS CODE (UCC).....	133
CONCLUSION No 27: TREATMENT FOR CUSTOMS VALUATION PURPOSES OF FEES RELATED TO ENTRY SUMMARY DECLARATIONS.....	135
CONCLUSION No 28: PRODUCTION INPUTS UNDER POINTS (II) AND (IV) OF ARTICLE 71(1)(B) OF THE UNION CUSTOMS CODE.....	137
CONCLUSION No 29: CURRENCY CONVERSION. PRICE INVOICED IN FOREIGN CURRENCIES WITH PRE-FIXED EXCHANGE RATE.....	141
CONCLUSION No 30: APPLICATION OF ARTICLES 71(1)(B) AND 71(1)(C) OF THE UNION CUSTOMS CODE.....	143
CONCLUSION No 31: VALUATION OF PERISHABLE FRUITS AND VEGETABLES – SALES ON CONSIGNMENT.....	149
CONCLUSION No 32: TREATMENT OF TRANSPORT COSTS IN SPECIFIC CASES (ASSESSMENT OF SO-CALLED “KICKBACK INCENTIVES”).....	155
CONCLUSION No 33: TREATMENT OF CERTAIN COSTS FOR WEIGHING OF CONTAINERS.....	158
CONCLUSION No 34: TREATMENT OF STORAGE COSTS.....	160
CONCLUSION No 35: GOODS PURCHASED IN INTERNET AUCTIONS (PENNY AUCTIONS).....	162
CONCLUSION No 36: EMISSION PREMIUM FOR EXCESS CO2 EMISSIONS.....	164
CONCLUSION No 37: TREATMENT OF PAYMENT FOR ACTIVATING AN ADDITIONAL SOFTWARE FUNCTION OF GOODS AFTER RELEASE FOR FREE CIRCULATION.....	168

SECTION E: JUDGEMENTS OF THE COURT OF JUSTICE OF THE EUROPEAN UNION 171

CASE 7/83 - OSPIG TEXTILGESELLSCHAFT KG W. AHLERS V. HAUPTZOLLAMT BREMEN-OST.....	172
CASE 290/84 - HAUPTZOLLAMT SCHWEINFURT V. MAINFRUCHT OBSTVERWERTUNG GMBH.....	173
CASE 65/85 - HAUPTZOLLAMT HAMBURG - ERICUS V. VAN HOUTEN INTERNATIONAL GMBH.....	175
CASE C-183/85 - HAUPTZOLLAMT ITZHOE V. H.J. REPENNING GMBH.....	176
CASE 357/87 - FIRMA ALBERT SCHMID V. HAUPTZOLLAMT STUTTGARD-WEST.....	177
CASE C-219/88 - MALT GMBH V. HAUPTZOLLAMT DÜSSELDORF.....	179
CASE C-11/89 - UNIFERT HANDELS GMBH, WARENDORF V. HAUPTZOLLAMT MÜNSTER.....	181
CASE C-17/89 - HAUPTZOLLAMT FRANKFURT AM MAIN-OST V. DEUTSCHE OLIVETTI GMBH.....	183
CASE C-79/89 - BROWN BOVERI & CIE AG V. HAUPTZOLLAMT MANNHEIM.....	184
CASE C-116/89 - BAYWA AG V. HAUPTZOLLAMT WEIDEN.....	185
CASE C-299/90 - HAUPTZOLLAMT KARLSRUHE V. GEBR. HEPP. GMBH & Co KG.....	186
CASE C-16/91 - WACKER WERKE GMBH & Co. KG V. HAUPTZOLLAMT MÜNCHEN-WEST.....	187
CASE C-21/91 - FIRMA WÜNSCHE HANDELSGESELLSCHAFT INTERNATIONAL (GMBH & Co.) V. HAUPTZOLLAMT HAMBURG-JONAS.....	189
CASE C-59/92 - HAUPTZOLLAMT HAMBURG-ST. ANNEN V. EBBE SÖNNICHSEN GMBH.....	190
CASE C-29/93 - KG IN FIRMA OSPIG TEXTIL-GESLLSCHAFT W. AHLERS GMBH & Co V. HAUPTZOLLAMT BREMEN-FREIHAFEN.....	191
CASE C-340/93 - KLAUS THIERSCHMIDT GMBH V. HAUPTZOLLAMT ESSEN.....	192
CASE C-93/96 - INDÚSTRIA E COMÉRCIO TÊXTEL SA (ICT) V FAZENDA PÚBLICA.....	193
CASE C-142/96 - HAUPTZOLLAMT MÜNCHEN V WACKER WERKE GMBH.....	194
CASE C-15/99 - HANS SOMMER GMBH & Co. KG V HAUPTZOLLAMT BREMEN.....	195
CASE C-379/00 - OVERLAND FOOTWEAR LTD V COMMISSIONERS OF CUSTOMS & EXCISE.....	197
CASE C-422/00 - CAPESPAN INTERNATIONAL PLC V COMMISSIONERS OF CUSTOMS & EXCISE.....	198
CASE C-468/03 - OVERLAND FOOTWEAR LTD V COMMISSIONERS OF CUSTOMS & EXCISE.....	200
CASE C-306/04 – COMPAQ COMPUTER INTERNATIONAL CORPORATION VS. INSPECTEUR DER BELASTINGDIENST – DOUANEDISTRICT ARNHEM.....	201
CASE C- 491/04 - DOLLOND & AITCHISON LTD V COMMISSIONERS OF CUSTOMS & EXCISE.....	202
CASE C- 263/06 - CARBONI E DERIVATI SRL V MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE, RIUNIONE ADRIATICA DI SICURTA SPA.....	204
CASE C-256/07 MITSUI & Co. DEUTSCHLAND GMBH V HAUPTZOLLAMT DÜSSELDORF.....	205
CASE C- 354/09 GASTON SCHUL BV V STAATSSECRETARIS VAN FINANCIËN.....	207
CASE C-116/12 - IOANNIS CHRISTODOULOU, NIKOLAOS CHRISTODOULOU, AFI N. CHRISTODOULOU AE V ELLINIKO DIMOSIO.....	208

CASE C-430/14 - VALSTS IEŅĒMUMU DIENESTS VERSUS ARTŪRS STRETINSKIS,	210
CASE C-173/15 - GE HEALTHCARE GMBH V HAUPTZOLLAMT DÜSSELDORF	211
CASE C-291/15 – EURO 2004 HUNGARY KFT VERSUS NEMZETI ADÓ- ÉS VÁMHIVATAL NYUGAT-DUNÁNTÚLI REGIONÁLIS VÁM- ÉS PÉNZÜGYŐRI FŐIGAZGATÓSÁGA.....	213
CASE C-661/15 – X BV VERSUS STAATSSECRETARIS VAN FINANCIËN.....	214
CASE C-46/16 – VALSTS IEŅĒMUMU DIENESTS V LS CUSTOMS SERVICES	216
CASE C- 59/16 - THE SHIRTMAKERS BV VERSUS STAATSSECRETARIS VAN FINANCIËN	218
CASE C-529/16 – HAMAMATSU PHOTONICS DEUTSCHLAND GMBH V HAUPTZOLLAMT MÜNCHEN	219
CASE C-1/18 - ORIBALT RĪGA SIA VERSUS VALSTS IEŅĒMUMU DIENESTS.....	220
CASE C-76/19 - CURTIS BALKAN EOOD VERSUS DIREKTOR NA TERITORIALNA DIREKTSIYA YUGOZAPADNA AGENTSIYA ‘MITNITSI’	222
CASE C-213/2019 – EUROPEAN COMMISSION V UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN AND NORTHERN IRELAND	225
CASE C- 509/19 - BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG VERSUS HAUPTZOLLAMT MÜNCHEN.....	228
CASE C-775/19 - 5TH AVENUE PRODUCTS TRADING GMBH VERSUS HAUPTZOLLAMT SINGEN	229
CASE C-75/20 - UAB „LIFOSA“ V MUITINĒS DEPARTAMENTAS PRIE LIETUVOS RESPUBLIKOS FINANSŲ MINISTERIJOS.....	230
CASE C-599/2020 – „BALTIC MASTER“ UAB V MUITINĒS DEPARTAMENTAS PRIE LIETUVOS RESPUBLIKOS FINANSŲ MINISTERIJOS	231
CASE C-187/2021 – FAWKES KFT. V NEMZETI ADÓ- ÉS VÁMHIVATAL FELLEBBVITELI IGAZGATÓSÁGA	233

SECTION F: INDEX OF TEXTS OF THE TECHNICAL COMMITTEE ON CUSTOMS VALUATION OF THE WCO

.....	235
-------	-----

**SEZIONE A: TESTI GIURIDICI DELL'UE SUL VALORE IN DOGANA
(RIFERIMENTI)**

Il pacchetto CDU

IL CDU

Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013 che istituisce il codice doganale dell'Unione

Articoli 69-76

Il Regolamento delegato (RD) del CDU

Regolamento delegato (UE) 2015/2246 del 28 luglio 2015 che integra il regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013 che istituisce il codice doganale dell'Unione

Articolo 71

Le disposizioni attuative (RE) del CDU

Regolamento Di Esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione del 24 novembre 2015 recante modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione

Articoli 127-146

Allegati 23-01 e 23-02

IL REGOLAMENTO DELEGATO TRANSITORIO DEL CDU

Regolamento Delegato (UE) 2016/341 della Commissione del 17 dicembre 2015 che integra il regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda le norme transitorie relative a talune disposizioni del codice doganale dell'Unione nei casi in cui i pertinenti sistemi elettronici non sono ancora operativi e che modifica il regolamento delegato (UE) 2015/2246 della Commissione

Articolo 6

Allegato 8

Altre disposizioni del CDU relative alla determinazione del valore in dogana¹

a) Formalità doganali

Articolo 5 - Definizioni

Articolo 15 – Fornitura di informazioni alle autorità doganali

Articolo 18 – Rappresentante doganale

Articoli 22-30 – Decisioni relative all'applicazione della normativa doganale

Articolo 51 – Conservazione di documenti e di altre informazioni

Articolo 53 – Conversione valutaria

Articoli 77-80 - Obbligazione doganale all'importazione

Articolo 85 – Norme generali per il calcolo dell'importo dei dazi all'importazione o all'esportazione

Articolo 86 – Norme speciali per il calcolo dell'importo dei dazi all'importazione

Articolo 87 – Luogo in cui sorge l'obbligazione doganale

Articolo 127 – Presentazione di una dichiarazione sommaria di entrata

b) Norme generali sulle procedure doganali

Articolo 162 – Contenuto di una dichiarazione normale in dogana

Articolo 163 – Documenti di accompagnamento

Articolo 166 – Dichiarazione semplificata

Articolo 167 – Dichiarazione complementare

¹ Questo elenco è limitato alle disposizioni del CDU più rilevanti per la determinazione del valore in dogana. Tali disposizioni sono attuate o integrate, a seconda dei casi, in conformità con il relativo conferimento di poteri di esecuzione o delega, da disposizioni aggiuntive di RD e RE.

Articolo 172 – Accettazione di una dichiarazione in dogana

c) Immissione in libera pratica e regimi speciali

Articolo 201 – Immissione in libera pratica – Ambito di applicazione e effetto

Articolo 226 – Transito esterno

Articolo 240 – Magazzinaggio nei depositi doganali

Articolo 250 – Ammissione

temporanea

Articolo 254 – Regime di uso finale

Articolo 256 – Ambito di applicazione del perfezionamento attivo

Articolo 259 – Ambito di applicazione del perfezionamento passivo

Altre disposizioni della normativa UE riguardanti la determinazione del valore in dogana

a) Valore all'importazione ai fini dell'IVA

DIRETTIVA 2006/112/CE DEL CONSIGLIO del 28 novembre 2006 relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto – Articolo 85

b) Statistiche del commercio estero

REGOLAMENTO (UE) N. 113/2010 DELLA COMMISSIONE del 9 febbraio 2010 che attua il regolamento (CE) n. 471/2009 del Parlamento europeo e del Consiglio relativo alle statistiche comunitarie del commercio estero con i paesi terzi, per quanto riguarda la copertura del commercio, la definizione dei dati, la compilazione di statistiche sul commercio secondo le caratteristiche delle imprese e secondo la valuta di fatturazione, e determinate merci o movimenti – Articolo 4

c) Interventi nell'ambito della Politica Agricola Comune

REGOLAMENTO (UE) N. 1308/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 17 dicembre 2013 recante organizzazione comune dei mercati dei prodotti agricoli

– Articolo 181

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 543/2011 DELLA COMMISSIONE del 7 giugno 2011 recante modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 1234/2007 nei settori degli ortofruttili freschi e degli ortofruttili trasformati - Articoli 133-137

**SEZIONE B: NOTE INTERPRETATIVE SULLA
DETERMINAZIONE DEL VALORE IN DOGANA
(Accordo sul valore dell'OMC)**

Nota: La presente sezione riproduce le note interpretative all'accordo sull'attuazione dell'articolo VII dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio del 1994 (denominato anche "Accordo sul valore dell'OMC" o "GATT"), di cui costituiscono parte integrante. Il GATT è vincolante per tutti i membri dell'OMC e deve riflettersi nella loro legislazione.

Tali note interpretative sono state ora raggruppate secondo il metodo di valutazione a cui si riferiscono, affiancate all'indicazione delle Disposizioni normative comunitarie pertinenti.

Metodo di determinazione del valore di transazione	
Disposizioni del CDU e del RE	Note
<p><i>Articolo 70 (1) e (2) CDU</i></p> <p><i>Articolo 129 RE</i></p>	<p>Il prezzo pagato o da pagare si riferisce al prezzo per le merci importate. Pertanto, il flusso di dividendi o altri pagamenti dall'acquirente al venditore che non si riferiscono alle merci importate non fanno parte del valore doganale.</p> <p>Un esempio di pagamento indiretto, come stabilito nell'Articolo 129 del RE, sarebbe costituito dal regolamento totale o parziale da parte del compratore di un debito del venditore.</p>
<p><i>Articolo 70 (3)(a)(iii) CDU</i></p>	<p>Ciò si verifica, ad esempio, allorché il venditore chieda ad un compratore di automobili di non rivenderle né esporle prima di una determinata data che corrisponde al momento dell'immissione sul mercato dei modelli dell'anno.</p>
<p><i>Articolo 70 (3)(b) CDU</i></p> <p><i>Articolo 133 RE</i></p>	<p>Sono esempi di questo tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Il venditore fissa il prezzo delle merci importate subordinandolo alla condizione che il compratore acquisterà anche determinate quantità di altre merci; b) Il prezzo delle merci importate dipende dal o dai prezzi a cui il compratore delle merci importate vende altre merci al venditore di dette merci importate; c) Il prezzo è stabilito sulla base di un modo di pagamento senza alcun rapporto con le merci importate: ad esempio, quando le merci importate sono dei prodotti semifiniti che il venditore ha fornito a condizione di ricevere una determinata quantità di prodotti finiti. <p>Tuttavia, non comporteranno il rigetto del valore di transazione condizioni o prestazioni relative alla produzione o alla commercializzazione delle merci importate. Ad esempio, il fatto che il compratore fornisca lavori di ingegneria o piani eseguiti nel paese di importazione, non comporterà il rigetto del valore di transazione ai fini dell'articolo 70 del CDU.</p>
<p><i>Articolo 70 (3)(d) CDU</i></p> <p><i>Articolo 134 RE</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. L'articolo 134 del RE prevede diversi mezzi per stabilire l'accettabilità di un valore di transazione. 2. Il paragrafo 1 prevede che, nel caso in cui il compratore e il venditore siano legati, le circostanze proprie della vendita saranno esaminate e il valore di transazione sarà ammesso come valore in dogana purché detti legami non abbiano influito sul prezzo. Non si deve intendere con ciò che le circostanze della vendita dovrebbero essere esaminate ogni volta che il compratore e il venditore sono legati. Tale esame sarà richiesto soltanto nel caso in cui esistano dubbi sulla accettabilità del prezzo. Quando l'amministrazione doganale non nutre alcun dubbio sull'accettabilità del prezzo, questo dovrebbe essere accettato senza che il dichiarante sia tenuto a fornire informazioni complementari. Ad esempio,

	<p>l'amministrazione doganale può avere esaminato in precedenza la questione dei legami o essere già in possesso di informazioni particolareggiate concernenti il compratore e il venditore ed essere già convinta, in base a detto esame o dette informazioni, che i legami non abbiano influito sul prezzo.</p> <p>3. Quando l'amministrazione doganale non è in grado di accettare il valore di transazione senza complemento di indagine, essa dovrebbe dare al dichiarante la possibilità di fornire tutte le altre informazioni particolareggiate che potrebbero essere necessarie per consentirle di esaminare le circostanze della vendita. A questo riguardo, l'amministrazione doganale dovrebbe essere disposta ad esaminare gli aspetti pertinenti della transazione, ivi compreso il modo in cui il compratore e il venditore organizzano i loro rapporti commerciali e il modo in cui il prezzo in questione è stato deciso, allo scopo di determinare se i legami hanno influito sul prezzo. Se fosse stato possibile provare che il compratore e il venditore, benché legati ai sensi dell'articolo 127 del RE, acquistano e vendono l'uno all'altro come se non fossero legati, risulterebbe dimostrato che i legami non hanno influito sul prezzo. Analogamente, qualora venisse provato che il prezzo è sufficiente a coprire tutti i costi e ad assicurare un utile rappresentativo dell'utile globale realizzato dall'impresa su un periodo rappresentativo (ad esempio, su una base annua) per vendite di merci della stessa natura o della stessa specie, sarebbe così dimostrato che non si è influito sul prezzo.</p> <p>4. Il paragrafo 2 prevede che il dichiarante avrà la possibilità di dimostrare che il valore di transazione è estremamente vicino ad un valore assunto come criterio in precedenza accettato dall'amministrazione doganale e che esso risulta pertanto accettabile secondo le disposizioni dell'articolo 70 del CDU. Quando è soddisfatto uno dei criteri previsti dal paragrafo 2, non è necessario esaminare la questione dell'influsso di cui al paragrafo 1. Se l'amministrazione doganale è già in possesso di informazioni sufficienti a convincerla, senza svolgere ricerche più approfondite, che è soddisfatto uno dei criteri previsti al paragrafo 2, essa non avrà motivo di esigere dal dichiarante che ne apporti la prova</p> <p>5. Per determinare se un valore «sia estremamente vicino» ad un altro valore è necessario prendere in considerazione vari elementi. Si tratta, in particolare, della natura delle merci importate, della natura del settore produttivo considerato, della stagione nel corso della quale le merci sono importate, nonché di sapere se la differenza di valore è significativa dal punto vista commerciale. Poiché questi elementi possono variare da un caso all'altro, sarebbe impossibile applicare in tutti i casi una norma uniforme come, ad esempio, una percentuale fissa. Per esempio, una piccola differenza di valore potrebbe risultare inaccettabile in un caso riguardante un determinato tipo di merce, mentre una differenza rilevante potrebbe risultare accettabile in un caso concernente un altro tipo di merce articolo 134 (2) del RE.</p>
<p>Articolo 71 (1)(b) (ii) CDU Articolo 135 RE</p>	<p>1. Due considerazioni intervengono nell'attribuzione degli elementi precisati all'articolo 71 (1) (b) (ii), alle merci importate, – il valore dell'elemento stesso e il modo in cui tale valore deve essere attribuito alle merci importate. L'attribuzione di detti elementi dovrebbe concretizzarsi in modo ragionevole, appropriato alle circostanze e conforme ai principi di contabilità</p>

	<p>generalmente ammessi.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Per quanto riguarda il valore dell'elemento, se il compratore acquista detto elemento da un venditore a cui non è legato, ad un costo determinato, detto costo rappresenta il valore dell'elemento. Se l'elemento è stato prodotto dal compratore o da una persona con la quale esso è legato, il suo valore sarebbe dato dal costo della sua produzione. Se l'elemento è stato utilizzato in precedenza dal compratore, a prescindere dal fatto che questi l'abbia o no acquistato o prodotto, il costo iniziale di acquisto o di produzione dovrebbe essere ridotto per tener conto di detta utilizzazione, al fine di determinare il valore dell'elemento. 3. L'elemento, una volta determinato il suo valore, deve essere attribuito alle merci importate. Esistono varie possibilità a tal fine. Ad esempio, il valore potrebbe essere interamente attribuito al primo invio se il compratore desidera pagare i dazi in un'unica volta sul valore totale. Altro esempio: il compratore può chiedere che il valore sia attribuito al numero di unità prodotte fino al momento del primo invio. Altro esempio ancora: egli può chiedere che il valore sia attribuito alla totalità della produzione prevista se esistono già precisi contratti o impegni per questa stessa produzione. 4. A titolo illustrativo, si può considerare il caso di un compratore che fornisca al produttore uno stampo da utilizzare per la produzione delle merci da importare e che concluda con lo stesso un contratto di acquisto di 10 000 unità. Al momento dell'arrivo del primo invio, di 1 000 unità, il produttore ha già fabbricato 4 000 unità. Il compratore può chiedere all'amministrazione doganale di attribuire il valore dello stampo a 1 000, 4 000 o 10 000 unità.
<p><i>Articolo 71 (1)(b) (iv)</i></p> <p><i>CDU</i></p> <p><i>Articolo 135 RE</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. I valori da aggiungere per gli elementi specificati all'articolo 71 (1) (b) (iv) dovrebbero basarsi su dati oggettivi e quantificabili. Al fine di ridurre al minimo, per il dichiarante e per l'amministrazione doganale, il lavoro connesso con la determinazione dei valori da aggiungere, sarebbe opportuno utilizzare, nella misura del possibile, i dati immediatamente disponibili nel sistema di scritture commerciali del compratore. 2. Per gli elementi forniti dal compratore e da questi acquistati o noleggiati, il valore da aggiungere sarebbe il costo dell'acquisto o del nolo. Gli elementi che sono di dominio pubblico non daranno luogo a nessuna altra aggiunta salvo quella relativa al costo delle copie. 3. I valori da aggiungere potranno essere calcolati con maggiore o minore facilità a seconda della struttura delle procedure di gestione e dei metodi contabili dell'impresa considerata. 4. Ad esempio, può verificarsi che una impresa, la quale importa diversi prodotti provenienti da più paesi, tenga la contabilità del suo centro di progettazione situato fuori dal paese d'importazione in modo da far risultare con esattezza i costi attribuibili a un determinato prodotto. In siffatto caso, una rettifica diretta potrà

	<p>essere operata, in misura appropriata, a norma dell'articolo 71.</p> <p>5. D'altra parte, si può avere il caso di una impresa che trasferisca i costi del suo centro di progettazione, situato fuori dal paese d'importazione, nelle sue spese generali senza attribuirle a prodotti determinati. In siffatti casi sarebbe possibile operare, a norma dell'articolo 71 , un'adeguata rettifica per quanto riguarda le merci importate, attribuendo il totale dei costi del centro di progettazione all'intera produzione che beneficia dei servizi del centro stesso e aggiungendo i costi così attribuiti al prezzo delle merci importate in funzione del numero di unità.</p> <p>6. Le variazioni delle circostanze succitate richiederanno naturalmente la valutazione di fattori diversi per la determinazione del metodo appropriato di attribuzione.</p> <p>7. Nei casi in cui la produzione dell'elemento in questione richieda l'intervento di un certo numero di paesi e sia scaglionata lungo un determinato lasso di tempo, la rettifica dovrebbe essere limitata al valore effettivamente aggiunto a tale elemento al di fuori dell'Unione.</p>
<p><i>Articolo 71 (1)(c) CDU</i> <i>Articolo 136 RE</i></p>	<p>I corrispettivi e i diritti di licenza di cui all'articolo 71 (1) (c) possono comprendere, tra l'altro, i pagamenti effettuati per brevetti, marchi di fabbrica o di commercio e diritti di riproduzione.</p>
<p><i>Articolo 71 (2) CDU</i></p>	<p>In mancanza di dati oggettivi e quantificabili sugli elementi da aggiungere conformemente alle disposizioni dell'articolo 71, il valore di transazione non può essere determinato applicando le disposizioni dell'articolo 70. Potrebbe verificarsi, ad esempio, il caso seguente: un corrispettivo viene versato sulla base del prezzo di vendita nel paese d'importazione di un litro di un determinato prodotto, in precedenza importato al kg e trasformato in soluzione dopo l'importazione. Se il corrispettivo si basa, in parte, sulle merci importate e in parte su altri elementi che con tali merci non hanno alcun rapporto (ad esempio, quando le merci importate sono mescolate con ingredienti di origine nazionale e non possono più essere identificate separatamente, oppure nel caso in cui l'imposta non possa essere distinta da speciali accordi finanziari conclusi tra il compratore e il venditore), sarebbe inappropriato cercare di aggiungere un elemento corrispondente a detto corrispettivo. Tuttavia, se l'importo del corrispettivo si basa unicamente sulle merci importate e può essere facilmente quantificato, si può aggiungere un elemento al prezzo effettivamente pagato o da pagare.</p>

Metodi per merci identiche e similari

Disposizioni del CDU e del RE	Note
<p><i>Articolo 74 (2)(a) e (b) CDU</i></p> <p><i>Articolo 141 RE</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nell'applicare queste disposizioni, le autorità doganali faranno riferimento, ogni volta che sarà possibile, a una vendita di merci similari, effettuata allo stesso livello commerciale e riguardante sensibilmente la stessa quantità della vendita delle merci da valutare. In mancanza di tali vendite, sarà possibile riferirsi a una vendita di merci similari, effettuata in una qualsiasi delle tre situazioni seguenti: <ol style="list-style-type: none"> a) vendita allo stesso livello commerciale ma riguardante una quantità differente; b) vendita ad un livello commerciale differente ma riguardante sensibilmente una stessa quantità; c) vendita ad un livello commerciale differente e riguardante una quantità differente. 2. Nell'articolo 141 (1) RE, l'espressione « e/o » offre la facoltà di riferirsi alle vendite e di operare le rettifiche necessarie in una qualsiasi delle tre situazioni in precedenza descritte. 3. Se una vendita è stata constatata in una qualsiasi delle tre situazioni succitate, saranno apportate rettifiche per tener conto, secondo il caso <ol style="list-style-type: none"> a) unicamente del fattore quantità; b) unicamente del fattore livello commerciale; oppure c) nel contempo del fattore livello commerciale e del fattore quantità. <p>Una condizione per qualsiasi rettifica effettuata a causa di differenze di livello commerciale o di quantità è che tale rettifica, a prescindere dal fatto che porti ad un aumento o ad una diminuzione del valore, venga operata unicamente in base ad elementi di prova esibiti che stabiliscano chiaramente che essa è ragionevole ed esatta, ad esempio liste nelle quali figurano prezzi in vigore che si riferiscono a livelli differenti o a quantità differenti. Ad esempio, se le merci importate da valutare consistono in un invio di 10 unità, se le sole merci importate similari per le quali esiste un valore di transazione sono state vendute in quantità pari a 500 unità e se si è riconosciuto che il venditore concede sconti di quantità, la necessaria rettifica potrà essere operata ricorrendo al prezzo corrente del venditore ed utilizzando il prezzo applicabile ad una vendita di 10 unità. Non è necessario per questo che una vendita di 10 unità abbia avuto luogo, allorquando sarà stato stabilito, a seguito di vendite riguardanti quantità differenti, che il prezzo corrente è veritiero e effettivo. Tuttavia, in mancanza di un criterio obiettivo, la determinazione del valore in dogana secondo l'articolo 74 (1) e (2) non è appropriata.</p>

Metodo deduttivo (prezzo unitario)

Disposizioni del CDU e del RE	Note
<p><i>Articolo 74 (2)(c) CDU</i></p> <p><i>Articolo 142 RE</i></p>	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="592 353 1374 779">1. Nell'articolo 142 (5) (a) del RE gli "utili e le spese generali" dovrebbero essere considerati come un'unica entità. La cifra considerata per tale detrazione dovrebbe essere determinata in base alle informazioni fornite dal dichiarante o a suo nome, a meno che le cifre del dichiarante non siano incompatibili con quelle che corrispondono normalmente alle vendite di merci importate della stessa natura o della stessa specie nel paese d'importazione. Quando le cifre del dichiarante sono incompatibili con queste ultime cifre, l'importo da considerare per gli utili e le spese generali può basarsi su informazioni pertinenti, diverse da quelle fornite dall'importatore o a suo nome.<li data-bbox="592 824 1374 1279">2. Per determinare le commissioni o gli utili e le spese generali consuete conformemente a quanto disposto , si dovrà decidere, caso per caso, tenendo conto delle circostanze, se talune merci sono « della stessa natura o della stessa specie » di altre merci. Si dovrebbe procedere ad un esame delle vendite, nel paese di importazione, del gruppo o gamma più limitato di merci importate della stessa natura o della stessa specie comprendente le merci da valutare, sulle quali possono essere fornite le necessarie informazioni. Ai fini di quanto disposto, le « merci della stessa natura o della stessa specie » comprendono le merci importate dallo stesso paese delle merci da valutare, nonché le merci importate provenienti da altri paesi.<li data-bbox="592 1323 1374 1563">3. Quando si fa ricorso al metodo di valutazione citato , le detrazioni operate per tener conto del valore aggiunto dovuto alla lavorazione o alla successiva trasformazione, si baseranno su dati oggettivi e quantificabili relativi al costo di tale lavoro. I calcoli si effettueranno in base a formule, prescrizioni e metodi di calcolo ammessi nel settore di produzione, nonché ad altre pratiche del settore.<li data-bbox="592 1608 1374 1883">4. Questo metodo di valutazione non sarebbe normalmente applicabile qualora, in seguito a una lavorazione o ad una trasformazione successiva, le merci importate abbiano perso la loro identità. Tuttavia, vi possono essere casi in cui, benché le merci importate abbiano perso la loro identità, il valore aggiunto per effetto della lavorazione o della trasformazione può essere determinato con precisione e senza eccessiva difficoltà. <p data-bbox="635 1928 1374 2069">D'altra parte, possono verificarsi casi nei quali le merci importate conservano la loro identità ma costituiscono un elemento talmente minore delle merci vendute nell'Unione che il ricorso a questo metodo di valutazione non sarebbe</p>

Articolo 74 (2)(c) CDU

Articolo 142 RE

giustificato. Tenuto conto delle precedenti considerazioni, le situazioni di questo tipo devono essere esaminate caso per caso.

1. A titolo di esempio della nozione di "maggiore quantità aggregata", le merci sono vendute a partire da un listino prezzi che garantisce prezzi unitari favorevoli per acquisti effettuati in quantità maggiori.

Quantità per vendita	Prezzo unitario	Numero di vendite	Quantità totale venduta a ciascun prezzo
Da 1 a 10 unità	100	10 vendite di 5 unità 5 vendite di 3 unità	65
Da 11 a 25 unità	95	5 vendite di 11 unità	55
Più di 25 unità	90	1 vendita di 30 unità 1 vendita di 50 unità	80

Il numero più elevato di unità vendute ad un determinato prezzo è 80; di conseguenza, il prezzo unitario corrispondente alle vendite nel quantitativo maggiore è 90.

2. Altro esempio: hanno luogo due vendite. Nella prima, 500 unità sono vendute al prezzo di 95 unità monetarie ciascuna. Nella seconda, 400 unità sono vendute al prezzo di 90 unità monetarie ciascuna. In questo esempio il numero più elevato di unità vendute ad un prezzo determinato è 500 ; di conseguenza, il prezzo unitario corrispondente alla vendita nel quantitativo complessivo maggiore è 95.
3. Terzo esempio: nella seguente situazione diverse quantità sono vendute a prezzi differenti

a. Vendite

<i>Quantità per vendita</i>	<i>Prezzo unitario</i>
40 unità	100
30 unità	90
15 unità	100

50 unità	95
25 unità	105
35 unità	90
5 unità	100

b. Totale

<i>Quantità totale venduta</i>	<i>Prezzo unitario</i>
65	90
50	95
60	100
25	105

In questo esempio il numero più elevato di unità vendute a un prezzo determinato è 65; di conseguenza, il prezzo unitario corrispondente alle vendite nel quantitativo complessivo maggiore è 90.

Metodo del valore calcolato

Disposizioni del CDU e del RE	Note
<p data-bbox="209 398 475 432"><i>Articolo 74 (2)(d) CDU</i></p> <p data-bbox="209 468 395 501"><i>Articolo 143 RE</i></p>	<ol data-bbox="592 398 1374 2074" style="list-style-type: none"><li data-bbox="592 398 1374 929">1. Di norma, il valore in dogana è determinato, secondo il presente regolamento, in base ad informazioni immediatamente disponibili nell'Unione. Tuttavia, al fine di determinare un valore calcolato, potrà essere necessario esaminare i costi di produzione delle merci da valutare nonché altre informazioni che dovranno essere ottenute al di fuori dell'Unione. Inoltre, nella maggior parte dei casi, il produttore delle merci non sarà assoggettato alla giurisdizione delle autorità degli Stati membri. L'utilizzazione del metodo del valore calcolato sarà, in generale, limitata ai casi in cui il compratore ed il venditore sono legati e nei quali il produttore è disposto a comunicare alle autorità del paese di importazione i dati necessari relativi alla determinazione dei costi nonché ad accordare facilitazioni per ogni ulteriore verifica che potrebbe risultare necessaria.<li data-bbox="592 969 1374 1249">2. Il « costo o il valore » di cui all'articolo 74 (2), paragrafo 1 , lettera d), è da determinare in base ad informazioni relative alla produzione delle merci da valutare che saranno fornite dal produttore o a suo nome. Tale costo si baserà sulla contabilità commerciale del produttore, a condizione che detta contabilità sia compatibile con i principi di contabilità generalmente ammessi e che sono applicati nel paese di produzione delle merci.<li data-bbox="592 1290 1374 1570">3. L' «importo per gli utili e le spese generali» di cui all'articolo 74 (2), lettera d), dovrà essere determinato in base alle informazioni fornite dal produttore o a suo nome, a meno che le cifre che egli comunica siano incompatibili con quelle che corrispondono normalmente alle vendite di merci della stessa natura o della stessa specie delle merci da valutare, effettuate da produttori del paese d'esportazione per l'esportazione a destinazione del paese di importazione.<li data-bbox="592 1610 1374 1711">4. Il costo o il valore di ciascuno degli elementi considerati in questo articolo , non dovrà essere contabilizzato due volte nella determinazione del valore calcolato.<li data-bbox="592 1751 1374 2074">5. Occorre notare a questo proposito che « l'importo per gli utili e le spese generali » deve considerarsi come un'unica entità. Ne deriva che, se in un caso particolare, l'utile del produttore è esiguo e le sue spese generali elevate, il suo utile e le sue spese generali considerati nel loro insieme possono essere comunque compatibili con quelli che corrispondono normalmente alle vendite di merci della stessa natura o della stessa specie. Un esempio di ciò si avrebbe nel caso in cui venisse lanciato un prodotto nell'Unione e il produttore si

accontentasse di un utile nullo o esiguo, per bilanciare le elevate spese generali relative al lancio del prodotto. Quando il produttore può dimostrare che, a causa di circostanze commerciali particolari, egli può trarre un utile esiguo dalle sue vendite delle merci importate, le cifre relative ai suoi utili effettivi dovrebbero essere prese in considerazione, purché egli le giustifichi con motivi validi di carattere commerciale e che la sua politica in materia di prezzi rifletta le politiche di prezzo abituali nel settore di produzione in questione. Ciò potrebbe avvenire nel caso, ad esempio, in cui taluni produttori siano stati costretti a ridurre temporaneamente i loro prezzi a causa di una diminuzione imprevista della domanda, o nel caso in cui essi vendano merci per completare una gamma di merci prodotte nel paese d'importazione accontentandosi di un utile esiguo per salvaguardare la loro competitività. Quando le cifre relative agli utili e alle spese generali fornite dal produttore non sono compatibili con quelle che corrispondono normalmente alle vendite di merci della stessa natura e della stessa specie delle merci da valutare, effettuate dal produttore del paese d'esportazione per l'esportazione a destinazione del paese d'importazione, l'importo degli utili e delle spese generali potrà basarsi su informazioni pertinenti diverse da quelle fornite dal produttore delle merci o a suo nome.

6. Per determinare se talune merci sono «della stessa natura o della stessa specie» di altre merci, si dovrà procedere caso per caso tenendo conto delle circostanze. Per determinare gli utili e le spese generali abituali conformemente all'articolo 74 (2) (d), si dovrebbe procedere ad un esame delle vendite per l'esportazione, a destinazione del paese d'importazione, del gruppo o della gamma di merci più limitato comprendente le merci da valutare, per le quali possono essere fornite le necessarie informazioni. Ai fini dell'articolo 74 (2) (d), le «merci della stessa natura o della stessa specie» debbono provenire dallo stesso paese delle merci da valutare.

Metodo residuale (fall-back)

Disposizioni del CDU e del RE	Note
<p><i>Articolo 74 (3)</i></p> <p><i>CDU</i></p> <p><i>Articolo 144 RE</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. I valori in dogana determinati a norma dell'articolo 74 (3) dovrebbero, nella maggior misura possibile, basarsi su valori in dogana precedentemente determinati. 2. I metodi di valutazione da utilizzare a norma dell'articolo 74, (3) , dovrebbero essere quelli definiti dagli articoli 70 e 74 (1) e (2), pur tenendo presente che una ragionevole elasticità nell'applicazione di tali metodi sarebbe conforme agli obiettivi e alle disposizioni dell'articolo 74 (3) 3. Alcuni esempi illustrano cosa bisogna intendere per ragionevole elasticità: <ol style="list-style-type: none"> a. <i>Merci identiche</i> – la prescrizione secondo cui le merci identiche dovrebbero essere esportate allo stesso momento o pressappoco nello stesso momento delle merci da valutare potrebbe essere interpretata con elasticità; merci identiche importate, prodotte in un paese diverso dal paese di esportazione delle merci da valutare, potrebbero costituire la base della valutazione in dogana; si potrebbero utilizzare i valori in dogana di merci identiche importate, già determinati a norma dell'articolo 74 (2) (c) e (d); b. <i>Merci similari</i>: la prescrizione secondo cui le merci similari dovrebbero essere esportate allo stesso momento o pressappoco nello stesso momento delle merci da valutare potrebbe essere interpretata con elasticità; merci similari importate, prodotte in un paese diverso dal paese d'esportazione delle merci da valutare, potrebbero costituire la base della valutazione in dogana; si potrebbero utilizzare i valori in dogana delle merci similari importate, già determinati a norma dell'articolo 74 (2) (c) e (d). c. <i>Metodo deduttivo</i>: la prescrizione secondo cui le merci dovrebbero essere state vendute «nello stato in cui sono importate» di cui all'articolo 142 (1) RE, potrebbe essere interpretata con elasticità; il termine di «novanta giorni» potrebbe essere applicato con elasticità.

SEZIONE C: COMMENTI DEL COMITATO DEL CODICE DOGANALE E DEL GRUPPO DI ESPERTI DOGANALI (SEZIONE VALORE)

Nota: Gli strumenti di questa sezione non costituiscono atti giuridicamente vincolanti e hanno carattere esplicativo. L'obiettivo è garantire una comprensione comune sia per le autorità doganali che per gli operatori economici e fornire strumenti per facilitare l'applicazione corretta e armonizzata da parte degli Stati membri.

Le disposizioni giuridiche della legislazione doganale prevalgono sul contenuto di tali strumenti e dovrebbero essere sempre consultate. I testi delle disposizioni giuridiche dell'UE facenti fede sono quelli pubblicati nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea.

Commento n. 1: Applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del CDU relativo al valore in dogana delle merci

Introduzione

1. L'applicazione pratica delle suddette disposizioni dovrebbe essere uniforme in tutta l'Unione. Il presente commento è stato pertanto scritto per fornire orientamenti per l'interpretazione di tali disposizioni.

Base giuridica

2. L'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del CDU si applica nei casi in cui:
 - il valore in dogana delle merci importate è determinato a norma dell'articolo 70 di detto regolamento anche se il contratto è destinato unicamente alla lavorazione o alla trasformazione di merci, e
 - il compratore delle merci importate abbia fornito taluni prodotti o servizi (qui di seguito denominati "apporti"), a titolo gratuito o a costo ridotto, utilizzati nella produzione e nella vendita per l'esportazione delle merci importate.

Paese fornitore degli apporti

3. Il paese fornitore degli apporti non è da prendere in considerazione al fine di determinare se taluni prodotti o servizi rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b). Ad esempio, i beni in questione possono, prima di essere forniti al produttore, essere fisicamente presenti nel paese in cui sono prodotte le merci importate; in alternativa, possono essere stati trasportati al produttore da un altro paese terzo o dall'Unione stessa. Tuttavia, conformemente alle disposizioni dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), il valore delle opere d'ingegneria, di sviluppo, d'arte, di design, nonché dei piani e schizzi forniti per la produzione di beni non può essere aggiunto ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), se l'opera di cui trattasi è stata effettuata nell'Unione.

Trasporto e costi associati

5. A norma dell'articolo 135 dell'AE CDU, il valore di un aiuto è il costo di acquisizione o il costo di produzione, a seconda dei casi. Non esiste alcuna disposizione specifica relativa al trattamento delle spese di consegna degli apporti al produttore delle merci importate. Sono considerate spese di consegna degli apporti:
 - il costo del trasporto e dell'assicurazione;
 - il costo del carico, dello scarico e della movimentazione.
6. Di conseguenza, nel determinare un valore ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), le spese di consegna degli aiuti al produttore delle merci importate non devono essere aggiunte al costo di acquisto o al costo di produzione di tali aiuti. Ciò nondimeno esse fanno parte di tale valore nella misura in cui, nel caso di acquisto, sono incluse nel prezzo.

Esempio 1: La società A nell'UE ordina la fabbricazione di camicie da parte della società B nel paese terzo X. A fornisce gratuitamente a B il tessuto e i bottoni da cui devono essere fabbricate le magliette. A acquista il tessuto dalla società C nel paese terzo Y, con condizioni di consegna "CIF porto di scarico" nel paese X. A produce i bottoni in una sua fabbrica nel paese terzo Z. Sia i tessuti che i bottoni costituiscono apporti ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b). Il valore del tessuto ai sensi di questa disposizione è il prezzo CIF porto di scarico. Il valore dei bottoni è il solo costo della loro produzione; non sono comprese le spese di consegna.

Ammontare da includere nel valore in dogana

7. In conformità dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), l'ammontare del valore di un apporto da includere nel valore in dogana delle merci importate è influenzato da due fattori:
- la necessità di un'attribuzione adeguata
 - la misura in cui detto valore non è stato incluso nel prezzo delle merci importate.
8. Il contratto per la fornitura delle merci importate e la relativa fattura possono indicare in che misura il valore degli apporti non sia incluso nel prezzo delle merci importate. L'importo del valore non così incluso deve essere dichiarato alla dogana e deve far parte del valore in dogana. Al fine di determinare tale importo, è necessario conoscere anche il valore totale dell'aiuto e le modalità di ripartizione di tale valore.

Esempio 2: La società A dell'Unione importa camicie fabbricate su ordinazione di materiali di A dalla società B in un paese terzo X. Il contratto indica che i materiali sono forniti da A a B al 40 % del costo a A. La fattura da B ad A indica un importo per "la fabbricazione e la fornitura di camicie". Si può supporre che il 40 % del costo dei materiali faccia parte dell'ammontare fatturato da B ad A. Il valore dei materiali, ai fini dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b) è il loro costo totale. L'ammontare di questo valore non incluso nel prezzo dei beni importati è pari al 60 % del costo totale dell'apporto. Di conseguenza, il valore dell'apporto da includere nel valore in dogana delle camicie è costituito da quest'ultimo ammontare.

Esempio 3: La società A di cui sopra ordina la fabbricazione di giacche dalla società B di cui sopra. B fornisce essa stessa i materiali costitutivi delle giacche, ma A acquista i motivi delle giacche da una società di progettazione del paese terzo Z e li fornisce gratuitamente a B. La fattura da B ad A indica un importo per "la fabbricazione e la fornitura di giacche". Il valore del design non è stato in alcuna misura incluso nel prezzo delle merci importate. Di conseguenza, ai fini dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b) l'ammontare del valore dell'apporto da includere nel valore in dogana delle giacche è il prezzo complessivo dei modelli.

Nota: Cfr. anche la causa C-116/89 della Corte di giustizia dell'Unione europea.

Commento n. 2: Applicazione dell'articolo 132 dell'AE CDU

Introduzione

1. L'articolo 132 dell'AE CDU stabilisce il trattamento disponibile quando le merci sono danneggiate o difettose al momento dell'importazione.
2. Ai sensi dell'articolo 132, le norme in materia di valutazione in dogana consentono espressamente di tener conto della natura difettosa delle merci, accettando un adeguamento del prezzo pagato o da pagare per le merci, a condizione che la rettifica sia effettuata interamente nei termini del contratto di vendita e sia effettuata esclusivamente al fine di tener conto della natura difettosa delle merci. A tal fine, il contratto di vendita deve contenere una disposizione che preveda la possibilità di un adeguamento del prezzo.
3. Le merci difettose devono essere coperte da disposizioni concrete e precise in materia di garanzia, anch'esse menzionate nella disposizione relativa alla possibilità di adeguamento del prezzo. Informazioni dettagliate sulle disposizioni in materia di garanzia possono essere riportate anche in un documento separato, a condizione che ciò sia collegato al contratto di vendita e che entrambi i documenti facciano parte della pertinente transazione commerciale tra compratore e venditore.
4. L'adeguamento del prezzo deve portare a un regolare regolamento finanziario tra l'acquirente e il venditore, in modo da stabilire che il prezzo iniziale dei beni è stato adeguato conformemente al contratto pertinente. Ciò escluderebbe le forme di compensazione indiretta o posticipata, ad esempio i pagamenti a³ terzi o lo scambio di merci che non possono essere considerate forme accettabili di adeguamento dei prezzi.

Natura delle merci difettose

5. Il CDU contiene già disposizioni sulle merci difettose. L'articolo 132 dell'AE CDU non contiene alcuna definizione particolare di ciò che costituisce un bene difettoso. Lo stato difettoso (e, se del caso, lo stato di non difettosità) delle merci è determinato da norme o criteri definiti e con riferimento al relativo accordo di vendita e garanzia. L'importatore ha l'obbligo di dimostrare alle autorità doganali che le merci importate erano difettose all'epoca dei fatti ai fini della valutazione in dogana.
7. L'articolo 132, lettera b), stabilisce che le merci devono essere coperte da una garanzia che fornisca garanzie circa la natura delle merci importate. Le merci vendute senza garanzia non rientrano nell'ambito di applicazione della disposizione. Beni venduti con la garanzia della loro commerciabilità o beni venduti soggetti a variazioni degli indicatori pertinenti (ad esempio: qualità, calibro uniforme, freschezza) non sono coperti. Per i motivi di cui sopra si prevede che i prodotti agricoli non rientrino generalmente nell'ambito di applicazione di questa disposizione.

Adeguamento dei prezzi

8. Fatta salva la situazione oggetto della modifica in relazione a merci difettose, l'articolo 132 non indica altrimenti che esiste una base giuridica per l'accettazione dei meccanismi di revisione dei prezzi.

STUDIO DI UN CASO CONCRETO A: VALORE DELLA TRANSAZIONE IN PRESENZA DI GARANZIA

Fatti

1. Il costruttore M di un paese terzo vende autoveicoli a un distributore indipendente D nell'Unione. La società D vende i veicoli ai clienti finali tramite una rete di rivenditori locali.
2. Vi è un accordo di vendita e distribuzione tra M e D. Tale accordo di vendita contiene disposizioni relative alle garanzie. Ad ogni autoveicolo importato è assegnato un numero identificativo. M fornisce una garanzia di chilometraggio per tutti i veicoli nuovi. La garanzia decorre a partire dalla data di immatricolazione del veicolo.
3. In base a tale accordo di vendita e garanzia, M accetta che, qualora entro un chilometraggio fino a 100,000 km siano presenti difetti dovuti a difetti di materiali o di fabbricazione², M sia inadempiente al contratto e compenserà D per la correzione dei difetti mediante un adeguamento del prezzo inizialmente pagato.
4. La garanzia funziona nel modo seguente:
 - il cliente scopre un guasto e restituisce il veicolo al concessionario per la riparazione.
 - il concessionario corregge la colpa, restituisce i veicoli al cliente e predispone una richiesta di garanzia basata sui costi sostenuti.
 - il rivenditore invia la richiesta di rimborso a D;
 - D verifica che la domanda sia valida e, se il difetto riguarda, ad esempio, un difetto di fabbricazione, D informa M che è necessario un adeguamento.
 - M verifica che la domanda sia valida e, qualora M sia certa che il difetto riguarda il difetto di fabbricazione, compensa D il costo della rettifica della colpa mediante un adeguamento del prezzo inizialmente pagato.
5. D, in quanto importatore del veicolo difettoso, chiede alla dogana il rimborso del dazio per un adeguamento del prezzo effettuato entro 12 mesi dalla data di accettazione della dichiarazione di immissione in libera pratica delle merci. La dogana verifica la concatenazione delle transazioni (audit trail) e controlla i pertinenti documenti assicurativi; In particolare, le autorità doganali esaminano le prove che dimostrano che il difetto corretto deriva dal difetto di fabbricazione. È stato inoltre confermato che l'importo pagato da M si riferisce al costo di sanare la colpa constatata nel veicolo importato per il quale è stato chiesto il rimborso del dazio

2 Difetti da appurare in base alle specifiche del produttore e alle norme tecniche stabilite nella pertinente documentazione concernente la garanzia.

Questione

6. Le autorità doganali possono stabilire che l'adeguamento del prezzo può essere preso in considerazione per la determinazione del valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 del CDU e dell'articolo 132 dell'AE CDU?

Conclusione

7. Le parti contraenti del contratto di compravendita utilizzato per la valutazione doganale hanno basato il prezzo pagato per le merci sulla condizione che le merci siano coperte da garanzia. L'accordo contrattuale che determina la vendita dei beni contiene disposizioni che specificano che i beni rispondono ad un determinato livello qualitativo (conformemente alle norme tecniche stabilite). Questa è una delle condizioni di vendita.
8. Il venditore e l'acquirente delle merci hanno accertato che il veicolo importato era, all'atto dell'immissione in libera pratica, difettoso a causa di un errore nella fase di fabbricazione. Le autorità doganali hanno verificato, con esito positivo:
- (i) i necessari requisiti del contratto;
 - (ii) l'esistenza e l'accettazione del difetto di fabbricazione,
 - (iii) la correzione del difetto di fabbricazione,
 - (iv) un adeguamento del prezzo entro un periodo di 1 anno dalla data di accettazione della dichiarazione di immissione in libera pratica delle merci.
9. Il produttore ha:
- a) ha accettato e confermato l'esistenza del difetto di fabbricazione,
 - b) adottato le necessarie misure correttive, e
 - c) adeguare il prezzo pagato, conformemente al contratto.
10. Pertanto, le autorità doganali potrebbero stabilire che l'adeguamento del prezzo può essere preso in considerazione per la determinazione del valore in dogana a norma dell'articolo 70 del CDU e dell'articolo 132 dell'AE CDU.

STUDIO DI CASO B: VALORE DI TRANSAZIONE IN UNA SITUAZIONE DI GARANZIA (RICHIAMI)

Fatti

1. Il costruttore M di un paese terzo vende autoveicoli a un importatore D nell'Unione.
2. Tra M e D vi è un accordo di vendita e distribuzione che comprende disposizioni in materia di garanzia. Ad ogni autoveicolo importato è assegnato un numero identificativo. M fornisce una garanzia di chilometraggio per tutti i veicoli nuovi. La garanzia decorre a partire dalla data di immatricolazione del veicolo.
3. In base a tale accordo di vendita e garanzia, M accetta che, qualora entro un chilometraggio fino a 100,000 km siano presenti difetti dovuti a difetti di materiali, di fabbricazione o di progettazione³, M sia inadempiente al contratto e compenserà D per la correzione dei difetti mediante un adeguamento del prezzo inizialmente pagato.
4. La garanzia funziona nel modo seguente:
 - Quando si scopre un errore, D ne ha posto rimedio e predispone una richiesta di garanzia basata sulle spese sostenute.
 - se il guasto riguarda, ad esempio, un difetto di fabbricazione, D informa M che è necessario un adeguamento.
 - M verifica che la domanda sia valida e, qualora M sia certa che il difetto riguarda il difetto di fabbricazione, compensa D il costo della rettifica della colpa mediante un adeguamento del prezzo inizialmente pagato.
5. Il produttore M scopre che, in certe condizioni di funzionamento, dei componenti del sistema di sospensione di taluni veicoli possono non funzionare in modo affidabile con conseguenti possibili rischi riguardo alla capacità di circolazione del veicolo. Di conseguenza, M chiede ai proprietari di tutti i veicoli, come misura precauzionale, di riportarli al rivenditore perché siano esaminati ed eventualmente adattati.

Questa situazione è attribuita ad aspetti della concezione e della progettazione dei veicoli.

Questione

6. Le autorità doganali possono stabilire che l'adeguamento del prezzo può essere preso in considerazione per la determinazione del valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 del CDU e dell'articolo 132 dell'AE CDU?

Conclusione

7. Le parti contraenti del contratto di compravendita utilizzato per la valutazione doganale hanno basato il prezzo pagato per le merci sulla condizione che le merci siano coperte da garanzia. Negli accordi contrattuali che determinano la vendita

3 Difetti da appurare in base alle specifiche del produttore e alle norme tecniche stabilite nella pertinente documentazione concernente la garanzia.

di beni ci sono disposizioni che specificano che i beni sono di una qualità specifica (conformemente alle norme tecniche concordate). Questa è una delle condizioni di vendita.

8. Le autorità doganali hanno preso atto di quanto segue:
 - (i) la necessità di sottoporre i veicoli ad un esame (ed eventualmente di adattare o sostituire certi componenti) dipende da determinate condizioni di funzionamento alle quali i veicoli possono essere soggetti;
 - (ii) il produttore autorizza l'esecuzione d'interventi correttivi come misura precauzionale;
 - (iii) la situazione è attribuita ad aspetti della concezione e della progettazione dei veicoli.
9. Pertanto, le autorità doganali hanno deciso che l'esame e l'eventuale adeguamento a titolo precauzionale non costituivano una base per l'applicazione dell'articolo 132 dell'AE CDU, in quanto solo i veicoli effettivamente difettosi avrebbero potuto beneficiare di tale disposizione.

Commento n. 3: Incidenza dei corrispettivi e dei diritti di licenza sul valore in dogana

Introduzione

1. L'applicazione pratica dei principi stabiliti nella legislazione dell'Unione, che disciplinano l'inclusione degli importi pagati come corrispettivi e diritti di licenza nel valore in dogana delle merci importate, dovrebbe essere uniforme in tutta l'Unione. Il Comitato del valore in dogana ha quindi redatto il presente commento per fornire alcune indicazioni generali in proposito.
2. Le disposizioni giuridiche dell'Unione relative all'incidenza dei corrispettivi e dei diritti di licenza sul valore in dogana sono le seguenti:
 - Articolo 71, paragrafo 1, lettera c), articolo 71, paragrafo 2, e articolo 72, lettera d), e lettera g), del CDU;
 - Articolo 136 del CDU

Pagamento di canoni o diritti di licenza

3. Normalmente i pagamenti dei corrispettivi o dei diritti di licenza sono effettuati sotto forma di rate (ad esempio, mensili, trimestrali, annuali). Talora il pagamento può essere effettuato sotto forma di un'unica somma forfettaria, o anche di una somma forfettaria iniziale (normalmente definita "fee for disclosure" — canone di licenza) seguita quindi da versamenti rateali ripetuti. Di solito le rate vengono calcolate come percentuale del ricavato della vendita delle merci che formano oggetto della licenza.
4. Al paragrafo 12 del commento dell'OCSE all'articolo 12 del modello di convenzione OCSE contro la doppia imposizione sul reddito e sul patrimonio (1977) è riportata la seguente definizione di "know-how":

"tutte le informazioni tecniche non divulgate, brevettabili o meno, necessarie per la riproduzione industriale di un prodotto o di un procedimento, direttamente e alle stesse condizioni; nella misura in cui deriva dall'esperienza, il know-how rappresenta ciò che un fabbricante non può sapere dal semplice esame del prodotto e dalla mera conoscenza dello stato di avanzamento della tecnica."

Diritti e know-how

5. La necessità di esaminare l'incidenza sul valore in dogana dei corrispettivi e dei diritti di licenza è evidente quando le merci importate costituiscono esse stesse oggetto dell'accordo di licenza (ad esempio, quando rappresentano il prodotto oggetto della licenza). Tale necessità comunque si ha anche quando le merci importate costituiscono ingredienti o elementi costitutivi del prodotto oggetto della licenza o quando le merci importate (ad esempio gli impianti industriali o i macchinari specializzati per una certa produzione) servono esse stesse a produrre o fabbricare i prodotti oggetto della licenza.

6. Il "know-how" fornito nell'ambito di un accordo di licenza comporta spesso la fornitura di disegni, ricette, formule e istruzioni di base sull'uso della licenza. Quando tale know-how si riferisce alle merci importate, ogni corrispettivo o diritto di licenza pagato in relazione a detto know-how deve essere preso in considerazione ai fini della sua inclusione nel valore in dogana. Tuttavia, alcuni accordi di licenza (ad esempio nel settore del "franchising") comportano la fornitura di servizi come la formazione del personale del beneficiario della licenza nella fabbricazione del prodotto oggetto della licenza o nell'uso del macchinario e degli impianti. Si può avere anche assistenza tecnica nei settori del management, dell'amministrazione, del marketing, della contabilità, ecc. In casi del genere il pagamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza per questi servizi non può essere preso in considerazione ai fini dell'inclusione nel valore in dogana.
7. In parecchi casi l'esame degli accordi di licenza e dei contratti di vendita rivela che solo parte del pagamento di corrispettivi può essere considerato potenzialmente imponibile. Quando i benefici concessi ai sensi di un accordo di licenza sono costituiti da un insieme di elementi potenzialmente imponibili e di altri elementi non imponibili ma i beneficiari della licenza non usufruiscono di questi ultimi, può nondimeno essere appropriato considerare la totalità dei corrispettivi o dei diritti di licenza come elementi da includere nel valore in dogana.

Corrispettivi e diritti di licenza relativi alle merci da valutare

8. Nel determinare se un corrispettivo si riferisce alle merci da valutare, la questione fondamentale non è il modo in cui il corrispettivo è calcolato, ma il motivo per cui viene pagato, vale a dire ciò che il licenziatario riceve in cambio del pagamento. Quindi, qualora si tratti dell'importazione di un ingrediente o di un elemento costitutivo di una merce sotto licenza oppure di macchinari o impianti importati per la produzione di merci sotto licenza, il pagamento di un corrispettivo basato sul ricavato della vendita del prodotto sotto licenza può riguardare integralmente o parzialmente, o non riguardare affatto le merci importate.

Corrispettivi e diritti di licenza pagati come condizione della vendita delle merci da valutare

9. Quando le merci vengono acquistate da una persona e il corrispettivo oppure il diritto di licenza viene pagato ad un'altra, il pagamento può essere considerato nondimeno una condizione di vendita delle merci. Si può considerare che il venditore o una persona a lui legata abbiano chiesto all'acquirente di effettuare il pagamento quando, ad esempio, in un gruppo multinazionale le merci vengono acquistate da un membro del gruppo e il corrispettivo deve essere versato ad un altro membro dello stesso gruppo. È da considerare uguale il caso in cui il venditore sia il beneficiario di una licenza del destinatario del corrispettivo il quale, a sua volta, controlla le condizioni di vendita.

Calcolo dell'importo da aggiungere al prezzo effettivamente pagato o da pagare a titolo di corrispettivo o diritto di licenza (articolo 71, paragrafo 2, del CDU)

10. In generale i corrispettivi e i diritti di licenza sono calcolati dopo l'importazione delle merci da valutare. In tali casi la valutazione finale può essere ritardata. Una rettifica generale può essere determinata in base ai risultati di un periodo rappresentativo e aggiornata periodicamente. Questa rimane una questione da concordare fra importatori e autorità doganali.
11. Quando nel valore in dogana si deve includere soltanto una parte del pagamento del corrispettivo, è particolarmente auspicabile una consultazione tra l'importatore e le autorità doganali.
12. La base per la ripartizione dell'importo totale pagato fra elementi imponibili ed elementi non imponibili può a volte essere trovata nello stesso accordo di licenza come quando, ad esempio, si può specificare che il 2 % dei corrispettivi pagati rappresenta per il 7 % diritti di brevetto, per il 3 % il know how per la commercializzazione e per il 2 % l'uso del marchio di fabbrica. Più spesso, però, la base della ripartizione non può essere trovata in questa maniera. I rispettivi valori dei diritti e del know how possono essere stabiliti a volte valutando la parte di know how trasferito e messo a profitto e detraendo la relativa somma dall'importo totale dei corrispettivi pagati o da pagare.
13. Anche in risposta ad una richiesta congiunta dell'importatore e della dogana lo stesso concessionario della licenza può essere in grado di indicare una ripartizione appropriata basata sui calcoli da lui stesso effettuati.
14. Inoltre, l'esame della corrispondenza intercorsa tra concessionari della licenza e beneficiari della stessa, dei rapporti d'ufficio interni sui negoziati che hanno preceduto l'approntamento dell'accordo di licenza o la discussione con uno dei negozianti dell'accordo di licenza fornirà spesso la base per procedere a tale ripartizione nei casi in cui, a prima vista, la ripartizione stessa non apparrebbe possibile.

Eccezioni

15. A norma dell'articolo 72, lettera d) e lettera g), del CDU, i corrispettivi e i diritti di licenza non devono essere aggiunti al prezzo effettivamente pagato o da pagare quando rappresentano
 - (a) le spese relative al diritto di riproduzione nell'Unione delle merci importate; oppure
 - (b) pagamenti effettuati dal compratore per il diritto di distribuire o rivendere le merci importate se tali pagamenti non costituiscono una condizione per la vendita per l'esportazione nell'Unione delle merci.

Commentario n. 4: Tassi di cambio per determinare il valore in dogana

L'articolo 146 del RE relativo al CDU stabilisce le regole riguardanti i tassi di cambio da applicare nella determinazione del valore in dogana delle merci importate. Suddette regole implementano i principi basici stabiliti nell'articolo 53 del CDU.

I tassi di cambio da applicare:

- sono pubblicati e/o resi disponibili dalle autorità competenti degli Stati Membri; e
- si applicano per un periodo di tempo definito.

I tassi di cambio da utilizzare per determinare il valore in dogana si stabiliscono mensilmente e rimangono invariati durante tutto il mese successivo.,

Si commentano, di seguito, le disposizioni dell'articolo 146 del

RE relativo al CDU:

Paragrafo 2

I tassi di cambio registrati sui mercati valutari il penultimo mercoledì del mese sono i tassi da utilizzare durante mese solare successivo. Suddetti tassi devono essere pubblicati il giorno in cui sono registrati.

Paragrafo 4

Questa disposizione si applica nel caso in cui il tasso di cambio non è pubblicato il penultimo mercoledì di un dato mese (che sia per tutte o determinate valute).

L'assenza di pubblicazione può derivare da ragioni quali la chiusura dei mercati valutari in un giorno festivo o la sospensione delle negoziazioni in attesa del riallineamento valutario ufficiale. Una sospensione potrebbe verificarsi, ad esempio, se il governo di un paese terzo intende riallineare la propria valuta e richiede la sospensione delle negoziazioni in tale valuta in tutto il mondo per un determinato periodo di giorni.

Esempio di applicazione dell'articolo 146(4)

Il ricorso al tasso più recente pubblicato si applicherebbe se i mercati fossero chiusi il mercoledì e, di conseguenza, non si registrassero tariffe per quel giorno. Ad esempio, se il 24 dicembre è un mercoledì e i mercati sono chiusi da sabato 20 dicembre fino a giovedì 1 gennaio compreso, le tariffe registrate venerdì 19 dicembre devono essere utilizzate dal 1 gennaio ai sensi dell'articolo 146, paragrafo 4.

Commentario n. 5: Valutazione di specifici elementi da includere o escludere dal valore in dogana di merci importate

Introduzione

1. Gli articoli 71 e 72 del CDU specificano determinati elementi da includere o escludere dal valore in dogana delle merci importate. A tal riguardo, l'applicazione pratica di tali disposizioni dovrebbe essere uniforme in tutta l'Unione nell'ottica di un trattamento paritario degli importatori. Lo scopo di questo commento è quello di fornire indicazioni sulla valutazione pratica di questi elementi, fatte salve le disposizioni specifiche relative ad alcuni di essi (come ad esempio gli articoli 135 e 136 del RE).
2. Come stabilito nell'articolo 71(2) del CDU, le integrazioni al prezzo effettivamente pagato o da pagare sono effettuate esclusivamente sulla base di dati oggettivi e quantificabili. Benché tale requisito sia espressamente stabilito con riferimento alle sole integrazioni, esso deve ritenersi un principio generale di valutazione, applicabile quindi anche agli elementi di cui all'articolo 72 (elementi da non includere nel valore in dogana).
3. Gli elementi a cui si riferisce l'articolo 72 del CDU sono i seguenti:
 - spese di trasporto delle merci dopo il loro ingresso nel territorio doganale dell'Unione
 - oneri di costruzione, installazione, montaggio, manutenzione o assistenza tecnica successivi all'ingresso nel territorio doganale dell'Unione
 - interessi derivanti da un accordo di finanziamento concluso dal compratore e relativo all'acquisto della merce oggetto di valutazione;
 - spese relative al diritto di riproduzione di merci importate
 - commissioni di acquisto
 - dazi all'importazione o altri oneri da pagare nell'Unione dovuti all'importazione o alla vendita delle merci.

Alcuni degli elementi sopra elencati sono altresì oggetto di specifico commento ai paragrafi da 9 a 14.

Considerazioni generali

4. Al fine di soddisfare il requisito della presenza di dati oggettivi e quantificabili in base ai quali si applicano integrazioni e/o deduzioni, è necessario che il valore di tali elementi sia chiaramente individuabile e distinto dal prezzo delle merci.
5. A tal fine, è necessario non solo presentare istanza nelle apposite caselle della dichiarazione (o ove ancora utilizzata, della dichiarazione di valore) ma anche, se del caso, stabilire la natura dell'elemento e il suo importo in termini monetari.
6. Tutti i tipi di documentazione commerciale, ivi compresi i documenti con validità a lungo termine relativi a più di una transazione d'importazione (es. contratto, fattura delle merci o fattura di trasporto), riguardanti le merci oggetto di valutazione possono, in linea di massima, essere utili a stabilirne la "natura" e "quantità". In assenza di tale documentazione, anche le spese di trasporto possono adempiere a tale scopo, qualora il dichiarante presenti una dichiarazione facendo riferimento a una tariffa normalmente applicata per la modalità di trasporto in questione e indicando come l'"importo" è stato raggiunto. Il dichiarante, se richiesto dalle dogane, potrebbe dover inviare la tabella alla quale ha fatto riferimento.

Ad ogni modo, le dogane hanno il diritto di verificare che la "natura" e "quantità" dichiarate non siano fittizie. Tale verifica è particolarmente rilevante nei casi in cui le detrazioni richieste si basino esclusivamente su dichiarazioni redatte dall'acquirente, dal venditore o dal dichiarante.

7. Per agevolare la valutazione, i dichiaranti dovrebbero accordarsi preventivamente per essere muniti delle prove documentarie di cui al precedente paragrafo 6 al momento dell'accettazione della dogana. Tuttavia, qualora i documenti necessari non siano ancora disponibili, la dogana può concedere un termine, determinato secondo le disposizioni riguardanti le dichiarazioni semplificate, affinché il dichiarante possa ottenere i documenti in questione e comunicarli alla dogana.
8. Di norma, prima che possa essere consentita un'esenzione nella determinazione del valore in dogana, devono essere soddisfatte le condizioni di cui ai precedenti paragrafi da 4 a 7.

Dazi doganali e altre tasse

9. Il concetto di separazione degli importi da detrarre rispetto ai dazi all'importazione e agli altri oneri dovuti in ragione dell'importazione o della vendita delle merci è stato espresso in un parere consultivo del comitato tecnico per la valutazione in dogana dell'OMD nel quale si afferma che i dazi e le tasse di un paese importatore non fanno parte del valore in dogana, in quanto, per loro natura, sono *distinguibili* dal prezzo effettivamente pagato o da pagare. Sono, infatti, una questione di dominio pubblico.

10. Il parere consultivo si basa sul fatto che dazi/imposte non erano indicati separatamente in fattura; ma, ovviamente, si deve presumere che, nell'ambito del parere consultivo, esista una chiara indicazione sulla fattura o su altro documento di accompagnamento che il prezzo effettivamente pagato o da pagare includa tali oneri.
11. Conformemente al precedente paragrafo 4, l'importo da escludere dal valore in dogana dovrebbe essere specificato nella dichiarazione (o nella dichiarazione di valore, ove applicabile).

Interessi

12. L'articolo 72(1)(c) del CDU stabilisce ulteriori condizioni da soddisfare riguardo l'esclusione degli interessi dal valore in dogana. È prevedibile che il documento contenente il finanziamento accordato per iscritto di cui a tale disposizione serva a stabilire l'importo indicato nella dichiarazione ai sensi del precedente paragrafo 5.

Costo di trasporto successivo all'arrivo nel luogo d'introduzione nel territorio doganale dell'Unione

13. Quando il prezzo di importazione delle merci include la consegna in un luogo facente parte del territorio doganale dell'Unione, la fattura o gli altri documenti commerciali non possono specificare separatamente il costo di trasporto all'interno dell'Unione. In tali casi, è probabile che il dichiarante dichiari il valore in dogana non includendo il costo di trasporto all'interno dell'Unione e che indichi tale costo nell'apposita casella. Ciò, ovviamente, non sarebbe di per sé sufficiente, per considerare questi costi "distinguibili". Anche l'importo da escludere deve essere stabilito con le modalità di cui al precedente paragrafo 6.
14. Al fine di mostrare come si è quantificato l'importo da escludere, vari metodi si considerano accettabili.

Per esempio:

- (a) Se le merci sono trasportate in mezzi di trasporto diversi ma con un unico documento di trasporto fino a un punto oltre il luogo di introduzione nel territorio doganale dell'Unione e se è stabilito solo il costo totale di tale trasporto, la parte di esso imputabile al costo del trasporto sostenuto dopo l'introduzione nell'Unione, calcolato dividendo il costo in proporzione alle distanze percorse fuori e dentro il territorio doganale della Comunità, può essere accettato ai fini dell'articolo 72 (a) del CDU.
- (b) Se il costo totale del trasporto non è noto (es. nel caso di un prezzo "franco destino"), o se per qualche altro motivo la ripartizione non è ritenuta congrua, è accettabile detrarre dal prezzo effettivamente pagato o da pagare un importo che corrisponda al costo effettivo sostenuto per il trasporto dopo l'introduzione nel territorio doganale dell'Unione o, in sua assenza, al costo abituale per tale trasporto. In quest'ultimo caso, è lecito aspettarsi che le detrazioni consentite con riferimento al trasporto interno non dovrebbero essere superiori ai costi corrispondenti a un tariffario normalmente applicato per la stessa modalità di

trasporto nel Paese del vettore interessato; e l'importo di tali detrazioni non può superare un importo corrispondente alle tariffe minime di trasporto dell'Unione.

Commento n. 6: Documenti e informazioni che le autorità doganali possono richiedere come prova per la determinazione di un valore in dogana

Introduzione

1. Il dichiarante deve fornire le informazioni necessarie per la determinazione del valore in dogana delle merci importate. Con l'entrata in vigore del pacchetto CDU, si stabilisce ora che gli elementi pertinenti per la determinazione del valore in dogana, precedentemente forniti mediante il documento DV1, devono ora essere inclusi direttamente nella dichiarazione in dogana.
2. Tuttavia, l'articolo 6 del regolamento (UE) 2016/341 (atto delegato transitorio del CDU) stabilisce che, fino al potenziamento del pertinente sistema informatico nazionale, le indicazioni relative al valore in dogana possono ancora essere fornite con mezzi diversi dalle tecniche di elaborazione dell'informazione, mediante un modulo sostanzialmente identico al "vecchio" DV1.
3. Come altre dichiarazioni o dichiarazioni presentate alla dogana, le informazioni relative a un valore in dogana, comunque fornite, possono dover essere stabilite con elementi di prova. Pertanto, le indicazioni relative al valore in dogana sono solitamente accompagnate da determinati documenti (ad esempio fatture) a sostegno delle indicazioni dichiarate. Tuttavia, quando le informazioni necessarie, sotto forma di documenti o di altro tipo, a sostegno delle indicazioni del valore in dogana sono insufficienti, le autorità doganali hanno il diritto di chiedere al dichiarante di presentare ulteriori dettagli o informazioni.

In circostanze specifiche, la dogana può non esigere talune indicazioni relative al valore in dogana.

Base giuridica

4. Il diritto generale delle dogane di richiedere documenti o informazioni a sostegno di una dichiarazione in dogana è sancito dall'articolo 15 del codice doganale dell'Unione.

Documenti e informazioni che l'autorità doganale può richiedere nel corso della determinazione del valore in dogana

5. L'articolo 15 del codice stabilisce che tutte le informazioni e tutti i documenti necessari per l'espletamento delle formalità doganali sono forniti alla dogana. Tale disposizione non specifica che tipo di documenti o di informazioni debbano essere presentati a sostegno dei dati dichiarati.
6. Per quanto riguarda la determinazione del valore in dogana, l'articolo 145 dell'AE CDU stabilisce che la fattura relativa al valore di transazione dichiarato è richiesta come documento giustificativo della dichiarazione.

Tuttavia, la fattura di cui sopra può essere insufficiente a soddisfare le autorità doganali per quanto riguarda la veridicità o l'esattezza di ogni singola dichiarazione del valore in dogana.

7. Gli esempi seguenti (che non sono esaurienti) indicano alcuni dei documenti che l'autorità doganale può richiedere, a seconda delle circostanze della transazione e/o in caso di dubbio in merito ad alcuni o a tutti i dati dichiarati.

- (a) Una fattura commerciale delle merci, se esiste (casella 4 del DV 1)

A norma dell'articolo 145 dell'AE CDU, il dichiarante fornisce alla dogana una copia della fattura in base alla quale è dichiarato il valore di transazione delle merci importate. Va da sé che la fattura può essere fornita esclusivamente se le merci oggetto della valutazione sono state vendute.

Tuttavia, in alcuni casi le merci sono state vendute senza alcuna fattura. In tali casi l'importatore deve fornire i documenti considerati equivalenti alla fattura. Una fattura può essere utilizzata/necessaria non solo per stabilire il prezzo di cui all'articolo 70 del CDU, ma anche per stabilire altre indicazioni, quali:

- il prezzo delle merci rivendute nell'Unione, ai fini dell'applicazione del metodo deduttivo di cui all'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), del CDU;
- il costo dell'assistenza

- (b) Un contratto di vendita può essere utilizzato/richiesto a sostegno di vari aspetti della fattura, quali:

- qualsiasi eventuale restrizione, condizione o considerazione
- eventuali accordi tra il venditore e il compratore che incidano sul valore in dogana delle merci
- attività intraprese dopo l'importazione
- valuta in cui il prezzo è regolato
- contratti e altri documenti relativi ai diritti di riproduzione delle merci importate

- (c) Un contratto di royalty per stabilire se il pagamento di un corrispettivo debba o meno essere incluso nel valore in dogana e, in caso affermativo, in quale misura.

- (d) Un contratto di agenzia per l'aggiunta di commissioni o brokeraggio o per l'esclusione di una commissione d'acquisto.

- (e) Documenti di trasporto e assicurazione per stabilire, tra l'altro:

- le condizioni di consegna

- i costi di consegna al luogo di entrata nel territorio doganale dell'UE e
 - le spese di trasporto dopo l'arrivo a tale punto di entrata.
- (f) I documenti contabili, in particolare quelli dell'importatore o del compratore, per accertare l'effettivo trasferimento di fondi all'esportatore o al venditore, o per ottenere informazioni su commissioni, utili o spese generali nell'applicare il metodo deduttivo e del valore.
- (g) Orari delle tariffe di trasporto per determinare, in taluni casi, le spese di trasporto
- (h) Altri documenti, ad esempio
- per quanto riguarda la proprietà delle società coinvolte nella transazione, per stabilire un eventuale rapporto tra il venditore e l'acquirente,
 - la fattura e il contratto di vendita o di trasferimento delle spese di quota;
 - la fattura relativa ai pagamenti effettuati per i certificati di autenticità;
 - i contratti per la pubblicità, il marketing ed altre attività intraprese dopo l'importazione;
 - documenti finanziari, ad esempio per stabilire l'ammontare degli interessi;
 - contratti, accordi di licenza ed altra documentazione riguardante i diritti d'autore.

Forma di presentazione dei documenti

8. I documenti rappresentano prove la cui forma di presentazione può variare. La loro funzione principale è di riflettere il circuito commerciale delle merci e di registrare i dati relativi alle transazioni cui si riferiscono. Di conseguenza, le autorità doganali dovrebbero essere disposte ad accettare qualsiasi documento indipendentemente dalla sua forma di presentazione, a condizione che:
- (a) non sia messa in questione l'autenticità del documento e
 - (b) le informazioni contenute nel documento possano suffragare i dati dichiarati o le informazioni richieste.
9. Un esempio di documento che presenta differenze di forma è quello di un documento nel quale il compratore elenca le merci che ha ricevuto e il relativo prezzo. Il compratore e il venditore stabiliscono preventivamente mediante contratto di accettare questi documenti. Le informazioni contenute nel documento sono le stesse che figurano abitualmente in una fattura. La dogana può accettare questo documento ai fini della determinazione, caso per caso, del valore in dogana delle merci importate e tenendo conto:
- (a) la possibilità di verificare le informazioni ivi contenute,
 - (b) dell'affidabilità del compratore, e
 - (c) dei dati forniti nel contratto di vendita.

10. La presentazione di un documento può anche variare a seconda dei mezzi utilizzati per la sua trasmissione, ad esempio EDI. Ancora una volta, in questi casi, le autorità doganali possono accettare tali documenti o altri mezzi di prova alle condizioni di cui al paragrafo 8.

Di norma, una fattura destinata alla dogana:

- (a) non deve essere necessariamente firmata né essere l'originale;
- (b) possono essere indicate come "esclusivamente per uso doganale" o "fatture pro forma" (o simili). Tali documenti non potevano essere accettati come documenti giustificativi per un valore di transazione dichiarato. Tuttavia, per le merci vendute, tali documenti sarebbero considerati provvisori e dovrebbero essere successivamente sostituiti da una fattura definitiva.
- (c) dovrebbe essere tradotta, a richiesta della dogana.

Persone responsabili della presentazione dei documenti e delle informazioni da fornire

11. L'articolo 15 del CDU stabilisce che qualsiasi persona direttamente o indirettamente coinvolta nell'espletamento delle formalità doganali o nel controllo doganale fornisce, su richiesta delle autorità doganali ed entro un termine specificato, tutte le informazioni e i documenti necessari, nonché tutta l'assistenza necessaria per l'espletamento delle formalità e dei controlli doganali.

L'espressione "qualsiasi persona direttamente o indirettamente coinvolta nell'espletamento delle formalità doganali" comprende in linea di principio il dichiarante (quale definito all'articolo 5, paragrafo 15, del CDU) e, se del caso, un rappresentante a norma dell'articolo 18 del CDU,

12. L'autorità doganale ha peraltro la facoltà di esigere un documento da una persona diversa dal dichiarante, ad esempio qualora si reclami una deduzione per una commissione d'acquisto e l'autorità doganale ritenga che la fattura emessa dal fabbricante delle merci importate sia necessaria per determinarne l'importo. In tal caso, la dogana può chiedere a parti diverse dal dichiarante (ad esempio il fabbricante o l'agente incaricato dell'acquisto) di fornire la documentazione necessaria.

Carattere riservato dei documenti e delle informazioni fornite alla dogana

13. Tutte le informazioni di natura riservata o fornite come base riservata sono trattate dalle autorità doganali conformemente alle disposizioni dell'articolo 12 del CDU.

Accettazione di informazioni fornite all'autorità doganale

14. Le autorità doganali hanno il diritto di chiedere ulteriori informazioni a norma dell'articolo 140 dell'AE CDU. Tutti i documenti pertinenti potrebbero essere presentati ed esaminati nel contesto di tale procedura. In ogni caso, le amministrazioni doganali non si limiterebbero all'esame dei documenti elencati nel presente commento.

Commentary No 7: Cancellato

Commento n. 8: Trattamento degli sconti a norma dell'articolo 70 del CDU e dell'articolo 130 dell'AE CDU

1. Uno sconto è considerato come una riduzione del prezzo di listino per beni o servizi consentiti a determinati clienti, in circostanze particolari e in momenti particolari. È espresso in termini assoluti o in percentuale del prezzo di listino.

All'epoca dei fatti, uno sconto può incidere sull'importo del prezzo pagato o da pagare conformemente alle pertinenti disposizioni applicabili (articoli 70 del CDU e 130 dell'AE CDU).

2. Ai fini della valutazione in dogana lo sconto deve riguardare le merci importate e deve sussistere un valido diritto contrattuale al momento dei fatti.

3. Ai fini della valutazione si possono distinguere tre casi:

- a) l'acquirente dispone di uno sconto e il pagamento corrispondente a tale sconto è stato effettuato all'epoca dei fatti (sconto applicato come indicato nel prezzo della fattura).
- b) il compratore dispone di uno sconto, ma il pagamento corrispondente allo sconto non è ancora stato effettuato da quest'ultimo all'epoca dei fatti.
- c) all'epoca dei fatti non è stato offerto o non è disponibile uno "sconto" (ossia offerta retroattiva del venditore).

4.1. Se lo sconto è già stato indicato nel prezzo pagato o da pagare all'epoca dei fatti, questo è il fattore determinante. Uno sconto già applicato all'epoca dei fatti per il motivo o il livello specificato nel contratto di vendita sarà riconosciuto se tale sconto è specificato nella documentazione fornita alle autorità doganali al momento dell'importazione delle merci. Non è indispensabile che lo sconto sia già calcolato — anche se normalmente è il caso — nella fattura relativa alle merci. Se esiste un diritto contrattuale all'epoca dei fatti, esso può essere rilevato, anche se l'importo effettivo non è riportato nel prezzo pagato fino a una data successiva.

4.2. Se il prezzo non è stato pagato per le merci importate all'epoca dei fatti, è possibile determinare lo sconto e il prezzo finale solo sulla base delle informazioni disponibili. In tali circostanze, l'applicazione dell'articolo 70 del codice è subordinata alla concessione di una riduzione di prezzo e alla determinazione dell'importo di tale sconto all'epoca dei fatti.

5. Non è necessario stabilire se un determinato sconto sia una pratica commerciale standard o se sia concesso anche ad altri acquirenti.⁴

4 Tuttavia, le norme che disciplinano l'accettazione del prezzo pagato tra acquirenti e venditori collegati si applicano anche agli sconti. In tale contesto, tra i fattori da prendere in considerazione figurano a) la disponibilità di uno sconto e b) il prezzo effettivamente pagato o da pagare (prezzo netto, ossia importo al netto dello sconto)

6. Il prezzo da pagare per la liquidazione all'epoca dei fatti è di norma utilizzato come base per il valore in dogana (articolo 130 (2) dell'AE CDU). Secondo la terminologia commerciale, non è necessario prendere in considerazione adeguamenti retroattivi, in quanto il termine "sconti" non è applicato in questo contesto; una riduzione concessa solo dopo (ad esempio alla fine dell'anno) la data di valutazione, ossia quando non esiste alcun credito fin dall'inizio, non sarà presa in considerazione.

Sconto quantitativo

7. Una forma di sconto è lo sconto per quantitativi, quando viene offerto un prezzo ridotto sulla base del quantitativo acquistato dall'acquirente. Talvolta l'offerta si riferisce al quantitativo totale acquistato nell'arco di un determinato periodo (ad esempio, un anno). Le regole di valutazione stabiliscono ora una base per l'accettazione del prezzo pagato o da pagare in tali casi.

8. Per gli sconti per quantitativi, l'intero quantitativo su cui si basa lo sconto non deve essere stato importato nel territorio doganale dell'Unione né rimanere in tale territorio. Gli sconti per quantitativi potrebbero essere accettati anche per le importazioni di spedizioni parziali, a condizione che siano vendute per l'esportazione nel paese importatore. Non è rilevante in quale paese di importazione le merci siano state infine consegnate. Lo sconto quantitativo è concesso sulla base del prezzo totale della vendita. L'importatore riceve pertanto lo sconto anche per la parte della partita importata nel territorio doganale dell'Unione.

Sconti per pagamento anticipato

9. Per gli sconti sui pagamenti anticipati si applica quanto segue:

- a) Lo sconto è accettato al livello dichiarato se il pagamento corrispondente a tale sconto è stato effettuato all'epoca dei fatti.
- b) Se il pagamento non è stato effettuato all'epoca dei fatti, uno sconto sul pagamento anticipato fatturato, valido in quel momento, può essere accettato al livello dichiarato, a condizione che si tratti di uno sconto generalmente accettato nel settore commerciale interessato.

Se sono concesse più possibilità di pagamenti anticipati in funzione delle condizioni di pagamento (ad esempio, il 5 % per il pagamento immediato, il 3 % per il pagamento entro 14 giorni, il 2 % per il pagamento entro un mese), lo sconto massimo può essere accettato al momento dei fatti.

- c) Uno sconto per pagamenti anticipati superiore a quello generalmente accettato nel settore commerciale interessato dovrebbe essere accettato solo se l'acquirente è in grado di dimostrare, ove richiesto, che le merci sono effettivamente vendute al prezzo dichiarato come prezzo effettivamente pagato o pagabile e che lo sconto è ancora disponibile all'epoca dei fatti.

Commento n. 9: Ripartizione delle spese di trasporto aereo (conformemente all' allegato 23-01 dell'AE CDU)

La ripartizione del trasporto aereo può essere applicata alla totalità o alla sola parte di un viaggio quando le merci sono trasportate su due voli consecutivi su diverse compagnie aeree durante il viaggio dal paese di spedizione verso l'UE?

Esempio

L'acquirente acquista le merci da un fornitore in Colombia, dove le merci sono originarie, e sono trasferite per via aerea a uno Stato membro. Tuttavia, il viaggio è suddiviso in due, la prima tratta è da Bogotá a Miami, poi a Miami le merci sono trasferite a una compagnia aerea diversa per il resto del viaggio verso l'UE. Ad ogni tappa del viaggio corrispondono lettere di trasporto aereo (e spese di trasporto) distinte.

Opzione 1

L'intero importo per la 1a tratta del viaggio (da Bogotá a Miami) dovrebbe essere incluso nel valore in dogana e viene effettuata una ripartizione percentuale per la 2a tratta del viaggio (Miami verso l'UE), utilizzando la percentuale che si applica per un'operazione che inizia in tale aeroporto di partenza, come da allegato 23-01 dell'AE CDU (zona B).

Opzione 2

La ripartizione del trasporto aereo si applica all'intero costo del trasporto aereo (da Bogotá a Miami più Miami verso l'UE) utilizzando l'aliquota Bogotá di cui all'allegato 23-01 dell'AE CDU (anche zona B).

Conclusione

Nel caso sopra descritto, la ripartizione in linea di principio dovrebbe applicarsi solo alle spese di trasporto aereo da Miami all'UE, sulla base del fatto che il trasporto delle merci è stato effettivamente interrotto a Miami: erano diverse le compagnie aeree e sono state emesse lettere di trasporto aereo distinte. Il trasporto da Bogotá a Miami non è necessariamente connesso al trasporto da Miami all'UE, come richiesto dalla norma dello "stesso modo di trasporto" (articolo 138, paragrafo 1, dell'AE CDU).

La ripartizione di cui all'allegato 23-01 semplifica il calcolo dei costi di trasporto al fine di evitare di dover calcolare i costi di trasporto intra-UE che devono essere esclusi dal totale del trasporto aereo di merci.

Se le merci fossero state trasportate prima via mare fino a Miami, poi per via aerea fino alla CE, nel valore in dogana si sarebbero dovute includere tutte le spese di trasporto marittimo.

In altri casi la conclusione potrebbe essere diversa. È necessario uno studio caso per caso. Se il trasporto è interrotto solo per motivi logistici ed esiste una sola lettera di trasporto aereo, la percentuale appropriata applicabile ai costi totali di trasporto per la distanza dall'aeroporto iniziale (zona) di partenza all'aeroporto di destinazione (zona) nell'Unione sarà inclusa nel valore in dogana.

In tal caso, sarebbe necessario dimostrare alle autorità doganali che l'interruzione è dovuta a motivi logistici e che il viaggio deve essere considerato come un'operazione di trasporto unica (una sola lettera di trasporto aereo). Solo allora l'intera operazione di trasporto può essere ripartita conformemente all'allegato 23-01.

Commento n. 10: valore in dogana di merci gratuite spedite insieme a merci a pagamento

Caso n. 1: un quantitativo di merci leggermente superiore a quello ordinato viene spedito insieme a merci identiche a pagamento per coprire il rischio di danni o di perdite.

Caso n. 2: un venditore concede ad un cliente uno sconto commerciale offrendogli gratuitamente un certo quantitativo di merci oltre alle merci identiche a pagamento da lui ordinate. Questo caso dovrebbe essere considerato alla luce delle norme relative alle riduzioni di prezzo e agli sconti. per esempio, una società importa 100 televisori fatturati a 10 unità monetarie e riceve, con la stessa spedizione, 2000 televisori offerti gratuitamente dal venditore come premio fedeltà.

Conclusione relativa ai casi n. 1 e n. 2:

In entrambi i casi, si suppone che il prezzo delle merci a pagamento versato o da versare copra l'intero quantitativo importato e pertanto le merci gratuite spedite insieme a quelle a pagamento non devono essere valutate separatamente.

I due casi seguenti presentano situazioni diverse.

Caso n. 3: un certo quantitativo di merci superiore al quantitativo ordinato è spedito insieme alle merci a pagamento. Le merci gratuite sono utilizzate come "campioni" dall'importatore.

Tali merci sono identiche a quelle a pagamento, ad eccezione di un'etichetta che ne menzioni l'uso come tester. Per esempio, per esempio, una società importa 4000 flaconi di profumo accompagnati da 1000 flaconi identici (stesse caratteristiche fisiche, stessa qualità e notorietà) consegnati gratuitamente, con lo stesso nome ma recanti l'etichetta "campione — vietata la vendita".

Domanda: bisogna valutare separatamente i campioni consegnati gratuitamente? In che modo?

Caso n. 4: un certo quantitativo di campioni gratuiti è spedito insieme alle merci a pagamento. Questi campioni sono simili alle merci a pagamento e sono presentati nello stesso imballaggio o in un imballaggio più piccolo. Per esempio, una società importa 2000 flaconi di profumo da 100 ml accompagnati da 1.5 flaconi da 500 ml consegnati gratuitamente per essere distribuiti come campioni.

Domanda: bisogna valutare separatamente i campioni? In che modo?

Conclusione relativa ai casi n. 3 e n. 4:

Se nelle disposizioni contrattuali sono compresi i campioni gratuiti, il loro valore fa parte del valore in dogana, cioè del prezzo pagato o da pagare conformemente all'articolo 70 del codice. L'indicazione che i campioni sono inclusi gratuitamente nella fornitura dovrebbe figurare sul contratto di vendita, sulla fattura o su ogni altro documento.

Le autorità doganali dovrebbero tenere conto della proporzione tra merci vendute e campioni (una consegna può comprendere fino ad un 15 % di campioni e questi possono essere in proporzione più costosi delle merci vendute).

Commentary No 11: Cancellato

Commento n. 12: Trattamento delle spese di trasporto (marittimo e aereo)

Trattamento delle spese aeree aggiuntive derivanti da ritardi nella spedizione

Contesto

Al fine di rispettare le scadenze contrattuali viene utilizzata un'altra modalità di trasporto, diversa da quella dichiarata per la determinazione del valore in dogana, le cui spese di trasporto aggiuntive sono a carico del fornitore. Tale onere è dato dalla differenza fra le normali spese del trasporto marittimo e il costo del trasporto aereo. Solo il costo del trasporto marittimo inferiore è dichiarato al momento dell'importazione a norma dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), del CDU.

Il trattamento ai fini della valutazione del valore in dogana delle spese reali di trasporto non dovrebbe variare a seconda del termine di consegna applicato (CIF o FOB).

Descrizione dei fatti

La Società A, grosso importatore e rivenditore al dettaglio di capi d'abbigliamento, ordina una serie di indumenti dalla Società B, produttore e fornitore dell'Estremo Oriente, con consegna via mare CIF o FOB. Il contratto di vendita prevede che la Società B assuma l'onere delle spese di trasporto aggiuntive per merci che vengono spedite in ritardo tramite una modalità di trasporto differente (solitamente per via aerea) al fine di rispettare le scadenze contrattuali.

Qualora le merci vengano spedite in ritardo per via aerea, all'ingresso nello Stato membro lo spedizioniere dichiara il valore CIF delle merci senza spese di trasporto aggiuntive o il prezzo FOB maggiorato di un importo pari alla normale tariffa prevista per il trasporto marittimo. Le spese di trasporto aereo più elevate sostenute dalla Società B sono in genere sempre escluse dal valore in dogana nello Stato membro interessato.

Conclusione

Si applica l'articolo 71 (1) (e) del codice. Tutte le spese di trasporto fino al punto di introduzione nell'UE devono essere incluse nel valore in dogana. Non è rilevante sapere chi sosterrà tali spese.

Per quanto riguarda i casi in questione, questo significa che il valore in dogana dichiarato sulla base del prezzo CIF o FOB deve rispecchiare correttamente le spese di trasporto reali.

L'allegato 23-01 dell'AE CDU (ripartizione dei costi di trasporto aereo) può essere applicato se i costi di trasporto aereo sono indicati separatamente.

Nel caso in cui le merci siano originariamente fatturate CIF o FOB, l'acquirente e il venditore devono concordare, prima di presentarle in dogana, che il prezzo fatturato rimanga lo stesso nel caso in cui il termine di consegna non possa essere rispettato e le merci debbano essere trasportate per via aerea anziché via mare. In questo caso, nei nuovi termini di consegna CIP viene confermato il medesimo prezzo. La determinazione del valore in dogana avviene sulla base del prezzo CIP.

Gli esempi seguenti illustrano il caso in dettaglio:

CIF

In origine A acquista un articolo al prezzo di 40.000 Euro con le condizioni di consegna "CIF porto di arrivo". Il metodo di trasporto previsto è il trasporto marittimo (le spese di trasporto sono pari a 1,000 Euro per questo modo di trasporto, che il venditore B ha incluso nel prezzo CIF. Il prezzo delle merci ammonta quindi a 39.000 Euro).

Poiché B non può rispettare la scadenza concordata per la consegna, le merci saranno spedite per via aerea. I termini di consegna cambiano automaticamente in "CIF aeroporto d'arrivo". Lo stesso prezzo di 40.000 Euro è pagato dall'acquirente, anche se dalla fattura di trasporto aereo risulta che B ha pagato 2.000 Euro per il trasporto aereo di merci. Nei nuovi termini di consegna vengono incluse ancora tutte le spese di trasporto. In conseguenza delle tariffe di trasporto aereo applicabili, pari a 2,000 Euro, il prezzo delle merci è pari a 38.000 Euro⁵

Per quanto riguarda i costi intra-UE, la parte totale di tali costi di trasporto inclusa nel prezzo CIP fatturato (per le consegne dalla Cina il 30 % di 2,000 EUR = 600 EUR, cfr. allegato 23-01 dell'AE CDU) può essere detratta a norma dell'articolo 72 del CDU. Il valore in dogana delle merci importate ammonterà pertanto a 39.400 Euro.

FOB

Le merci sono state originariamente fatturate a 40.000 Euro con le condizioni di consegna "FOB porto China".

Il tipo di consegna previsto è il trasporto marittimo (le spese di trasporto sarebbero pari a 1.000 Euro, per questo modo di trasporto, che sarebbe a carico di A). Poiché il venditore B non può rispettare il termine di consegna concordato, le merci saranno spedite per via aerea con termine di consegna "CIF aeroporto d'arrivo" e non per via mare. I termini di consegna vengono pertanto modificati da FOB a CIF. La lettera di vettura aerea riporta i costi di trasporto aereo di 2.000 Euro. Ma A deve comunque pagare solo il prezzo di acquisto totale concordato di 40.000 Euro. Nei nuovi termini di consegna vengono incluse ancora tutte le spese di trasporto. In conseguenza delle tariffe applicabili per il trasporto aereo di merci pari a 2.000 Euro, il prezzo delle merci è di 38.000 EUR.

Per quanto riguarda i costi intra-UE, la parte totale di tali costi di trasporto inclusa nel prezzo CIP fatturato (per le consegne dalla Cina il 30 % del 2.000 EUR = 600 EUR, cfr. allegato 23-01 dell'AE CCI) può essere detratta a norma dell'articolo 72 del CDU. Il valore in dogana delle merci importate ammonterà pertanto a 39.400 Euro.

⁵ Questo calcolo è effettuato unicamente a scopo illustrativo, la fattura può indicare solo l'importo totale di 40,000 EUR

Commento n. 13: Orientamenti sugli articoli 128 e 136 dell'AE CDU

Sezione 1 – Introduzione

Section 1 – Introduzione

1. I presenti orientamenti sono definiti in termini di struttura e ordine delle pertinenti disposizioni dell'AE CDU e si concentrano sui nuovi elementi delle norme sulla valutazione in dogana. Rivede e sostituisce gli orientamenti precedenti su tali elementi.
2. Nel 2021 si è verificata una piena integrazione nel compendio dei testi sulla valutazione in dogana.

2.1 Vendita per l'esportazione

Articolo 70(1)CDU

La base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, eventualmente adeguato.

Articolo 128(1) CDU RE

Il valore di transazione delle merci vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione è fissato al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale sulla base della vendita avvenuta immediatamente prima che le merci venissero introdotte in tale territorio doganale.

1. L'articolo 128(1) CDU RE definisce il principio secondo cui la vendita, ai fini dell'applicazione del metodo del valore di transazione, è la *vendita avvenuta immediatamente* prima dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'UE, a condizione che tale vendita costituisca una "vendita per l'esportazione" verso il territorio doganale dell'Unione.
2. Il momento per determinare il valore di transazione delle merci è quindi quando tali merci sono introdotte nel territorio doganale dell'Unione (cfr. le disposizioni del Titolo IV UCC). La vendita per le merci introdotte nell'Unione all'attraversamento della frontiera, ossia al momento in cui avviene la vendita definitiva, in esecuzione del contratto di vendita.

3. In genere il venditore si trova in un paese di esportazione e l'acquirente si trova nell'Unione. Occorre, tuttavia, sottolineare, che l'Accordo sull'attuazione dell'articolo VII dell'Accordo generale sulle tariffe e il commercio (l'Accordo sul valore dell'OMC) non contiene disposizioni riguardanti il paese in cui le parti di una transazione di vendita devono trovarsi ai fini del riconoscimento della vendita come vendita per l'esportazione verso il paese di importazione. In questo contesto, è utile osservare la sentenza del 6 giugno 1990 (C-11/89¹) della Corte di giustizia europea, in cui la Corte sottolinea che *“il prezzo risultante da un contratto di compravendita stipulato tra persone stabilite nella Comunità può considerarsi come il valore di transazione (...)”*. Anche il Comitato tecnico OMD sul valore in dogana ha precisato, nel suo *Parere consultivo 14.1 – Significato dell'espressione “venduto per esportazione verso il paese di importazione”*, che il paese in cui la vendita è avvenuta non influisce sul significato della nozione di *“vendita per l'esportazione verso il paese di importazione”* (cfr. esempio 2 nello strumento TCCV)².
4. L'Articolo 128(1) CDU RE stabilisce che la vendita per determinare il valore delle merci è la vendita o l'esportazione che porta le merci nell'Unione: la vendita *che avviene immediatamente prima* l'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione.
5. Tale vendita permette di applicare il metodo del valore di transazione in modo da tenere conto della sostanza dell'intera transazione commerciale al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale. Permette di applicare correttamente le altre disposizioni rilevanti (per es. disposizioni on aggiunte e detrazioni). Ove questo non sia possibile, il metodo del valore di transazione non può essere applicato.
6. Pertanto, è questa la vendita che permette a operatori economici e dogana di applicare, di fatto, il metodo del valore di transazione.
7. Un semplice esempio è il seguente:

B acquista da A e le merci sono portate nell'Unione. Tale vendita è la vendita che avviene (si verifica) prima che le merci arrivino nell'Unione (cfr. esempio 1 al punto 2.3).

oppure

¹ Sentenza della Corte del 6 giugno 1990, *Unifert contro Hauptzollamt Münster*, C-11/89, ECLI:EU:C:1990:237 (consultabile all'indirizzo <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61989CJ0011>) e Compendio sul valore in dogana (cfr. Sezione E)

² Cfr. anche il Commento 22.1 – Significato dell'espressione “vendita per l'esportazione verso il paese di importazione” in una serie di vendite, emesso dal Comitato tecnico OMD sul Valore in dogana.

B acquista da A. Successivamente B vende a C. Quest'ultima vendita (da B a C) è la vendita che avviene prima che le merci arrivino nell'UE. La vendita da B a C è quindi quella che si qualifica come vendita che avviene (immediatamente) prima dell'introduzione nell'Unione (cfr. esempio 2 al punto 2.3).

8. L'Accordo sul valore dell'OMC non fornisce la definizione di "vendita". Tuttavia, il *Parere consultivo 1.1 – Il concetto di "vendita" nell'Accordo*, emesso dal Comitato tecnico OMD sul Valore in dogana, stabilisce che "...in linea con l'intento di base dell'Accordo, secondo cui il valore di transazione delle merci importate deve essere usato nella massima misura possibile ai fini del valore in dogana, l'uniformità di interpretazione e di applicazione può essere raggiunta considerando il termine "vendita" nel senso più ampio..."
9. L'articolo 128 CDU RE non introduce cambiamenti per ciò che può essere considerata una vendita di merci ai fini del valore in dogana. Restano validi gli elementi fondamentali del valore di transazione. Non viene alterato il significato (e il concetto) di ciò che costituisce una vendita.
10. È necessario, ovviamente, assicurare che la transazione utilizzata come base del valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 CDU assuma la forma di una vendita effettiva, con acquirente e venditore effettivi. In altre parole, per determinare un valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 CDU, occorre stabilire se le parti di una transazione possano essere considerate acquirente e venditore e, quindi, se la transazione costituisce una vendita in termini giuridici, oltre che commerciali. Per esempio, non è possibile considerare che una vendita effettiva avviene quando le merci: sono state importate in conto consegna; sono state importate da ramificazioni della stessa società che non sono persone giuridiche distinte; o sono state importate nel quadro di un contratto di noleggio o di leasing (anche se il contratto include l'opzione di acquisto delle merci). Neanche un ordine di acquisto può costituire la base per determinare il valore in dogana per le merci importate. Un ordine di acquisto è un'offerta ufficiale presentata da un potenziale acquirente a un potenziale venditore, che esprime la volontà dalla prima parte di concludere un accordo di vendita. A differenza di un accordo di vendita, un ordine di acquisto in sé non è un accordo contrattuale vincolante. Solo quando il futuro venditore conferma (accetta) l'ordine di acquisto, l'accordo di vendita viene considerato concluso fra acquirente e venditore. Ciò si applica alle transazioni in generale, in quando le offerte possono anche essere presentate da un potenziale venditore (offerente/promittente) a un potenziale acquirente (emittente/stipulante).
11. Inoltre, occorre sottolineare che in conformità all'art. 145 CDU RE "*La fattura relativa al valore di transazione dichiarato è richiesta come documento giustificativo*" ai sensi dell'articolo 163 (1) CDU. Tale fattura viene emessa relativamente alla transazione di vendita non solo conclusa ma anche eseguita dalle parti. Il prezzo effettivamente pagato o pagabile è un elemento di base del valore in dogana determinato con il metodo del valore di transazione. Pertanto, una fattura individuata secondo l'articolo 145 CDU RE è un documento fondamentale dal punto di vista dell'applicazione delle disposizioni doganali dell'Unione dedicate alla determinazione del valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 CDU.
12. L'informazione sul prezzo delle merci acquistate è solo uno dei dati richiesti ai fini del valore in dogana (gli altri dati richiesti che il dichiarante deve fornire ai fini del valore in dogana sono definiti nell'Allegato B al CDU RD (articolo 2 (2) CDU RD). Il dichiarante deve essere in possesso di tutte le informazioni/i dati necessari per dichiarare il valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 CDU, tranne i casi in cui siano applicabili le disposizioni sulle dichiarazioni doganali semplificate (articoli 166 e 167 UCC).

13. La legislazione doganale UE indica quale dati e documenti sono obbligatori al fine di vincolare le merci a un determinato regime doganale. In mancanza delle informazioni e/o dei documenti richiesti dalla legge doganale UE in vigore per dichiarare un valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 CDU, il metodo del valore di transazione non sarà applicabile. In tal caso, deve essere usato uno dei metodi secondari (articolo 74 CDU e relative disposizioni di attuazione).

2.2 Articolo 128 (2) CDU RE – Vendita di merci tenute in determinate particolari situazioni doganali prima dell'immissione in libera pratica

Articolo 128(2) CDU RE

Se le merci sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione non prima di essere introdotte in tale territorio doganale ma mentre si trovano in custodia temporanea o sono vincolate a un regime speciale diverso dal transito interno, dall'uso finale o dal perfezionamento passivo, il valore di transazione è determinato sulla base di tale vendita.

14. Ciò si riferisce al valore doganale delle merci, fra l'altro, in un deposito doganale, quando tali merci sono dichiarate per l'immissione in libera pratica. Questa regola non è limitata alle merci vendute mentre sono custodite in un deposito doganale. Sono ammesse anche altre situazioni doganali (merci che si trovano in custodia temporanea o sono vincolate a un regime speciale diverso dal transito interno, dall'uso finale o dal perfezionamento passivo). Tuttavia, per praticità di riferimento e dato che il regime di deposito doganale procedure è quello più comune usato in questo ambito, la presente guida farà riferimento esclusivamente al regime di deposito doganale.
15. L'articolo 128(2) CDU RE contempla casi in cui le merci sono "vendute per l'esportazione" in un deposito, in cui non vi è vendita che per le merci in arrivo nell'Unione.
16. Pertanto, le circostanze contemplate sono quelle in cui, all'entrata nell'Unione, le merci non sono dichiarate per immissione in libera pratica, ma vincolate alla custodia temporanea a un regime speciale (deposito, perfezionamento attivo, transito esterno o ammissione temporanea) che non fa ancora insorgere l'obbligazione doganale.
17. Se all'arrivo delle merci nell'Unione avviene una vendita per l'esportazione, questa rappresenta la base per determinare il valore in dogana (articolo 128(1) CDU RE).
18. Se tale vendita non avviene, la vendita (considerata "vendita per l'esportazione") che avviene quando le merci sono vincolate al regime di deposito costituirà, per il dichiarante, la base per dichiarare un valore in dogana ai sensi del metodo del valore di transazione.
19. In tali circostanze, in cui le merci sono oggetto di una vendita e soddisfano le condizioni di cui all'articolo 70 CDU dopo essere state vincolate a un regime speciale, sarà utilizzata tale vendita per determinare il valore in dogana ai sensi del metodo del valore di transazione. L'applicazione dell'articolo 128 (2) CDU RE si fonda sul significato inteso dal legislatore UE quando stabilisce che, in presenza delle circostanze di cui alle disposizioni del paragrafo 2 dell'articolo, *il valore di transazione sarà determinato **sulla base di tale vendita***. Le disposizioni del paragrafo 2 dell'articolo non possono essere applicate separatamente dalle disposizioni del paragrafo 1 di detto articolo. Tenendo conto della formulazione delle disposizioni del paragrafo 1 dell'articolo, si intende per **tale vendita** la vendita che avviene nel momento più vicino al momento dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione.

20. Inoltre, occorre distinguere l'individuare una vendita ai fini del valore in dogana e l'accettazione di una dichiarazione doganale il cui valore in dogana è determinato per calcolare un importo di dazi doganali. Il fatto che non vi sia stata vendita di merci verso il territorio doganale dell'Unione prima che le merci fossero portate in tale territorio doganale e vincolate al regime di deposito, e che la relativa vendita sia avvenuta solo dopo che le merci erano già in deposito, non inficia questa distinzione. Pertanto, se le merci vincolate al regime di deposito doganali fossero oggetti di più di una vendita, solo la vendita che è stata conclusa nel momento più vicino al momento dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione è la vendita valida per dichiarare il valore in dogana **con il metodo del valore di transazione**. Qualsiasi altra vendita successiva, compresa l'ultima vendita prima della presentazione delle merci per l'immissione in libera pratica nel territorio doganale dell'Unione, non può essere utilizzata per tale fine.

21. In termini più generali, il valore in dogana deve basarsi sul valore di transazione di una vendita che avviene in/da un deposito doganale all'interno del territorio dell'UE solo se le seguenti condizioni sono soddisfatte cumulativamente:

- non vi è vendita per l'esportazione ai sensi dell'articolo 128(1) CDU RE;
- la vendita nel deposito doganale soddisfa i requisiti dell'articolo 70 CD.

2.3 Esempi pratici per illustrare la vendita valida per determinare il valore di transazione ai sensi dell'articolo 128 (1) e (2) CDU RE (merci vincolate a particolari situazioni doganali, come il regime di deposito)

22. Gli esempi che seguono intendono illustrare l'applicazione dell'articolo 128 CDU RE. Sono stati considerati due aspetti chiave. In primo luogo, l'individuazione di una vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, che potrebbe servire per dichiarare un valore in dogana delle merci importate secondo il metodo del valore di transazione definito all'articolo 70 CDU. In secondo luogo, l'accesso a una fattura commerciale come documento giustificativo ai sensi dell'articolo 145 CDU RE in combinazione con l'articolo 163 (1) CDU. Il secondo aspetto diventa rilevante nei casi dei successivi scenari di vendita.
23. Nell'ambito della legislazione doganale dell'UE, tenendo conto dell'adempimento delle formalità doganali, possono essere individuati vari attori, come esportatori e importatori, speditori e destinatari, acquirenti e venditori, dichiaranti, vettori, titolari di autorizzazioni e rappresentanti. Talvolta, lo stesso soggetto può assumere ruoli diversi: l'acquirente delle merci importate, per esempio, può essere anche importatore e dichiarante.
24. Gli esempi che seguono riguardano *acquirenti e importatori*. Si rammenta che una nozione chiave per applicare le disposizioni doganali dell'Unione dedicate al metodo del valore di transazione è quella della *vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione*. L'esistenza di tale vendita è il primo requisito giuridico per applicare il metodo. Pertanto, i grafici riportati di seguito presentano le parti nelle transazioni di vendita come *venditori e acquirenti*. Dato che un aspetto legale del valore in dogana appare nel contesto delle operazioni di importazione, è anche necessario identificare un importatore nei grafici presentati di seguito. Secondo la legislazione doganale UE *l'importatore è la persona che effettua — o per conto della quale è resa - la dichiarazione d'importazione*⁴.

⁴ Allegato B al CDU RD, Requisiti comuni di dati per dichiarazioni, notifiche e prove della posizione doganale delle merci dell'Unione, TITOLO II Note relative ai requisiti dei dati, Gruppo 3 – Parti, data 3/15 Importatore .

ESEMPIO 1

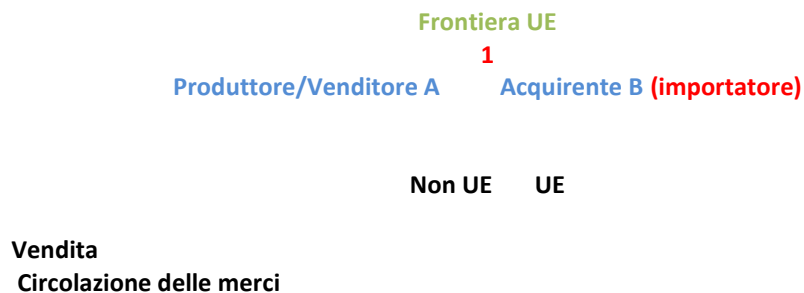
Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B** takes place before the goods are brought into the customs territory of the Union. **B** declares the goods for free circulation.



Articolo 128 (1) CDU RE

La vendita fra A e B avviene prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. B dichiara le merci per immissione in libera pratica

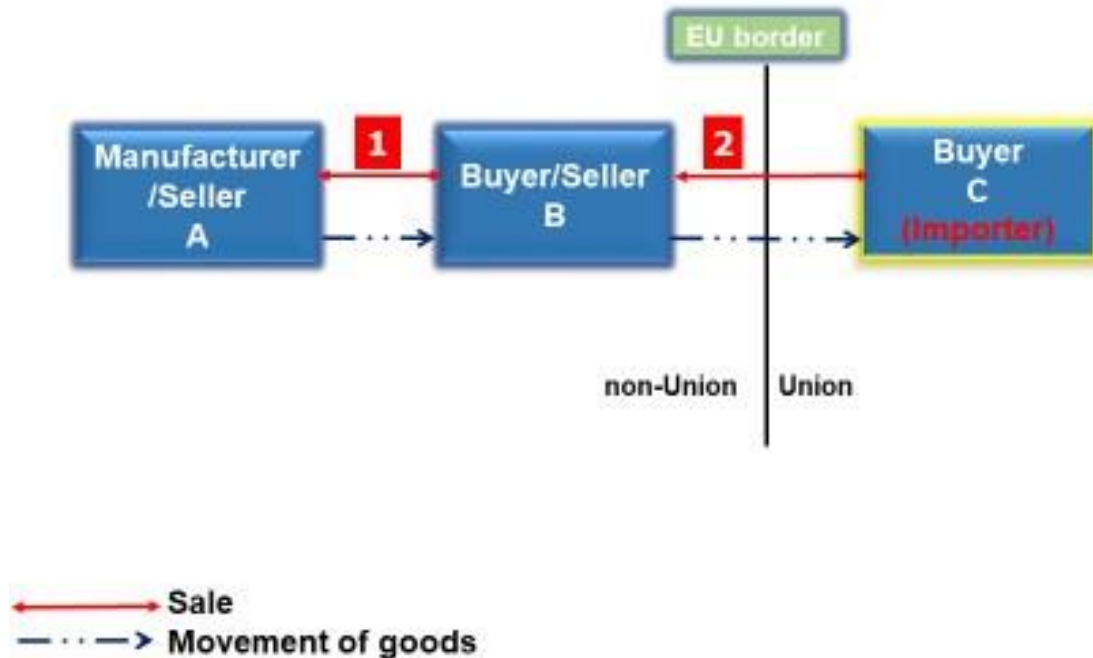


C'è solo una vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. Tale vendita rappresenterà la base per la dichiarazione del valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

ESEMPIO 2

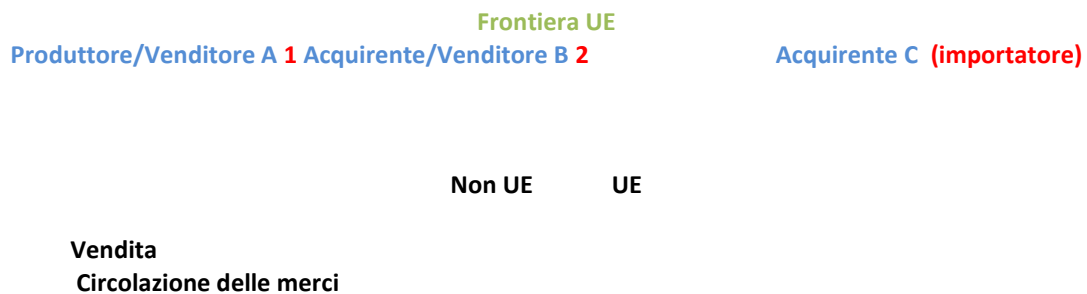
Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B**, as well as the sale between **B** and **C** take place before the goods are brought into the customs territory of the Union. **C** declares the goods for free circulation.



Articolo 128 (1) CDU RE

La vendita fra A e B e la vendita fra B e C avvengono prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. C dichiara le merci per immissione in libera pratica.

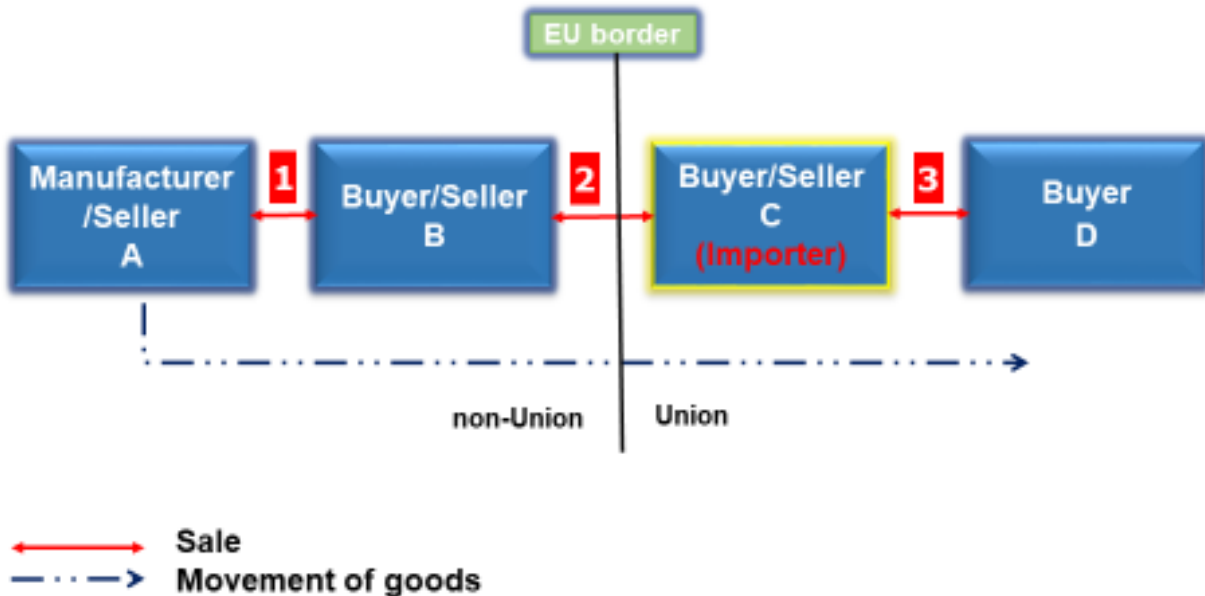


La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa tra **B** e **C**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e sarà utilizzata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

ESEMPIO 3.a

Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B**, as well as the sale between **B** and **C** take place before the goods are brought into the customs territory of the Union, while the sale between **C** and **D** takes place after the goods are brought into the customs territory of the Union. **C** declares the goods for free circulation.



Articolo 128 (1) CDU RE

La vendita fra A e B e la vendita fra B e C avvengono prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione, mentre la vendita fra C e D avviene dopo l'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione. C dichiara le merci per immissione in libera pratica

Frontiera UE

Produttore/Venditore A 1 Acquirente/Venditore B 2 Acquirente/Venditore C (importatore) 3 Acquirente D

Non UE UE

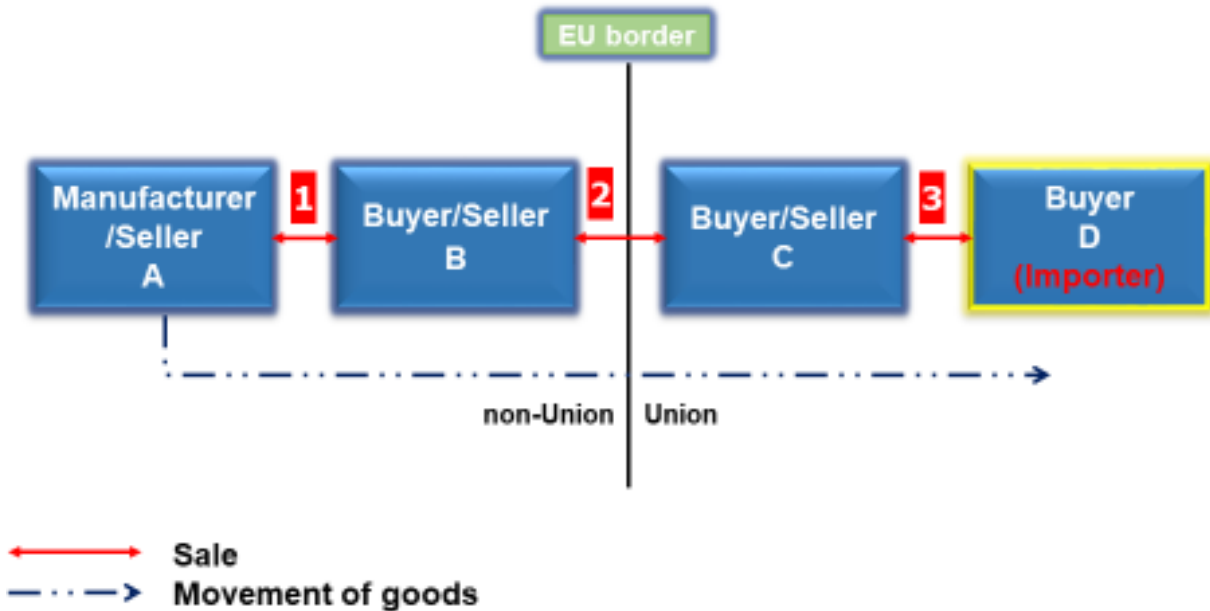
Vendita
Circolazione delle merci

La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **B** e **C**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

ESEMPIO 3.b

Article 128 (1) UCC IA

The sale between **A** and **B**, as well as the sale between **B** and **C** take place before the goods are brought into the customs territory of the Union, while the sale between **C** and **D** takes place after the goods are brought into the customs territory of the Union. **D** declares the goods for free circulation.



Articolo 128 (1) CDU RE

La vendita fra A e B e la vendita fra B e C avvengono prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione, mentre la vendita fra C e D avviene dopo l'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione. C dichiara le merci per immissione in libera pratica

Frontiera UE

Produttore/Venditore A 1 Acquirente/Venditore B 2 Acquirente/Venditore C 3 Acquirente D (importatore)

Non UE UE

Vendita

Circolazione delle merci

La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **B** e **C**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

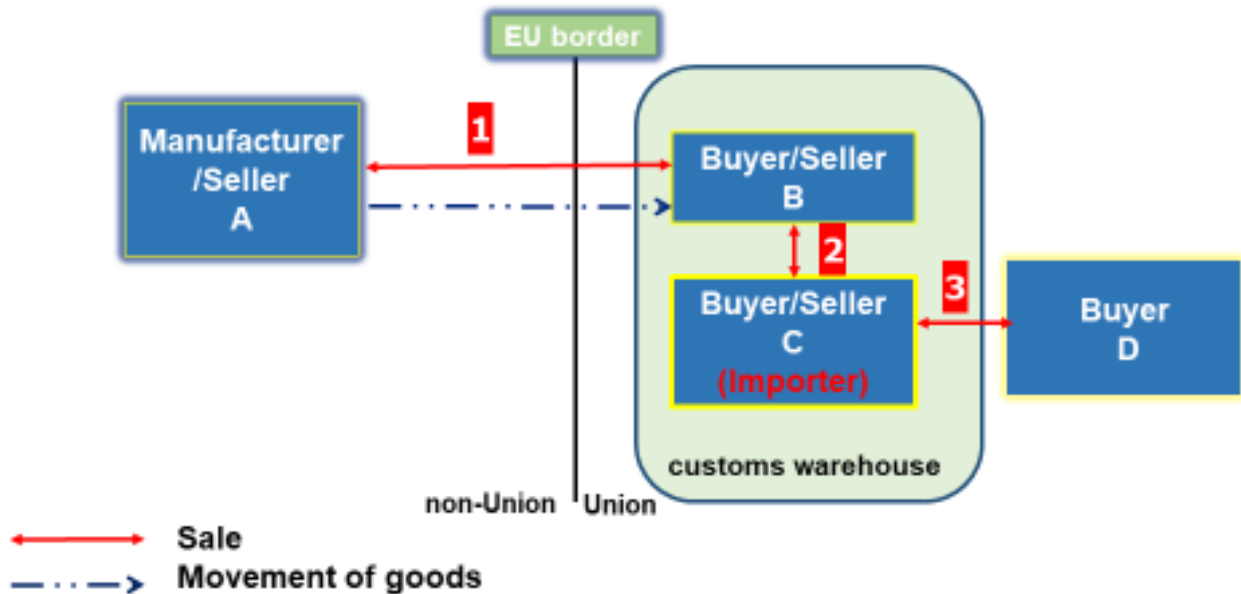
Tuttavia, la possibilità di usare il metodo del valore di transazione dipende dalla possibilità per l'importatore (**D**) di accedere alla fattura che si riferisce alla transazione di vendita conclusa fra **B** e **C** (articolo 145 CDU RE in combinazione con l'articolo 163 (1) CDU). Se l'importatore non ha accesso a tale fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile.

N.B. la sola differenza fra gli esempi 3.a e 3.b è chi agisce da importatore (nell'esempio 3.a l'importatore è C, nell'esempio 3.b l'importatore è D).

ESEMPIO 4.a

Article 128 (1) UCC IA

A sells the goods to **B** before the goods are brought into the customs territory of the Union. The goods are delivered directly from **A** to the Union, where **B** stores them in a customs warehouse. While the goods are stored in the customs warehouse **B** sells them to **C**. Then **C** sells the goods to **D**. **C** declares the goods for free circulation.



Articolo 128 (1) CDU RE

A vende le merci a B prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. Le merci sono consegnate direttamente da A nell'Unione, dove B le stocca in un deposito doganale. Mentre le merci sono stoccate nel deposito doganale B le vende a C. Poi C le vende a D. C dichiara le merci per immissione in libera pratica

Frontiera UE

Produttore/Venditore A 1 Acquirente/Venditore B

2

Acquirente/Venditore C (importatore) 3 Acquirente D

Deposito doganale

Non UE UE

Vendita

Circolazione delle merci

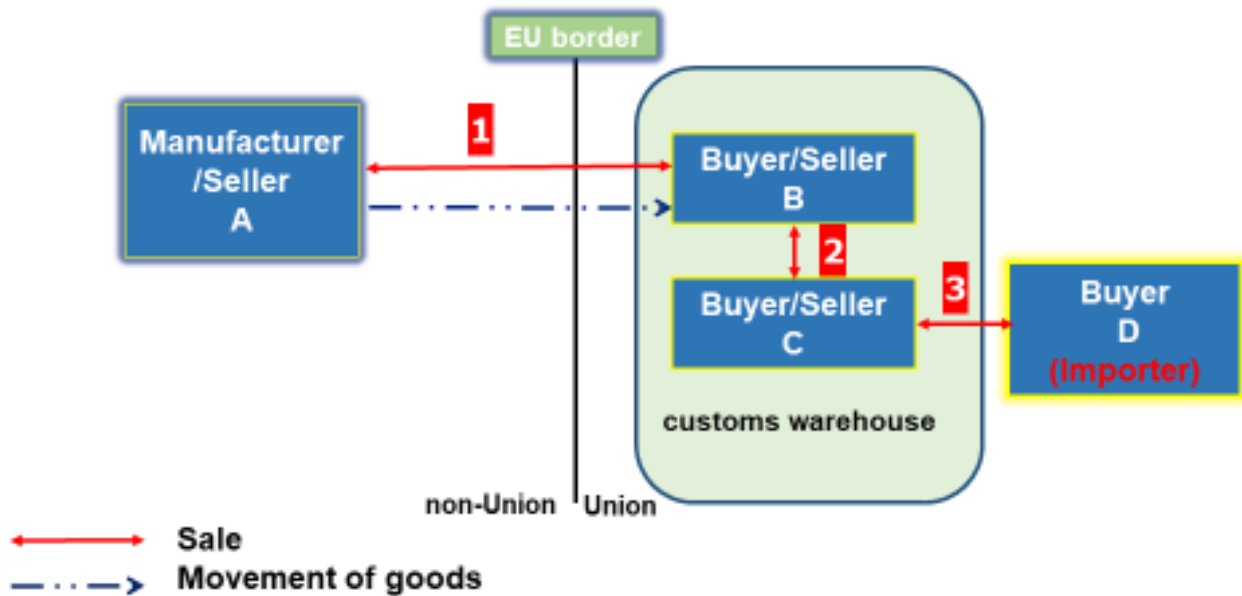
La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **A** e **B**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

Tuttavia, la possibilità di usare il metodo del valore di transazione dipende dalla possibilità per l'importatore (**C**) di accedere alla fattura che si riferisce alla transazione di vendita conclusa fra **A** e **B** (articolo 145 CDU RE in combinazione con l'articolo 163 (1) CDU). Se **C** non ha accesso a tale fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile.

ESEMPIO 4.b

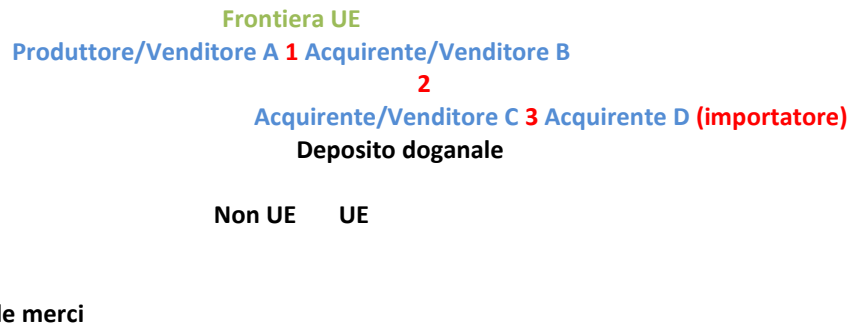
Article 128 (1) UCC IA

A sells the goods to B before the goods are brought into the customs territory of the Union. The goods are delivered directly from A to the Union, where B stores them in a customs warehouse. While the goods are stored in the customs warehouse B sells them to C. Then C sells the goods to D. D declares the goods for free circulation.



Articolo 128 (1) CDU RE

A vende le merci a B prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione. Le merci sono consegnate direttamente da A nell'Unione, dove B le stocca in un deposito doganale. Mentre le merci sono stoccate nel deposito doganale B le vende a C. Poi C le vende a D. D dichiara le merci per immissione in libera pratica



La vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **A** e **B**. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e sarà utilizzata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

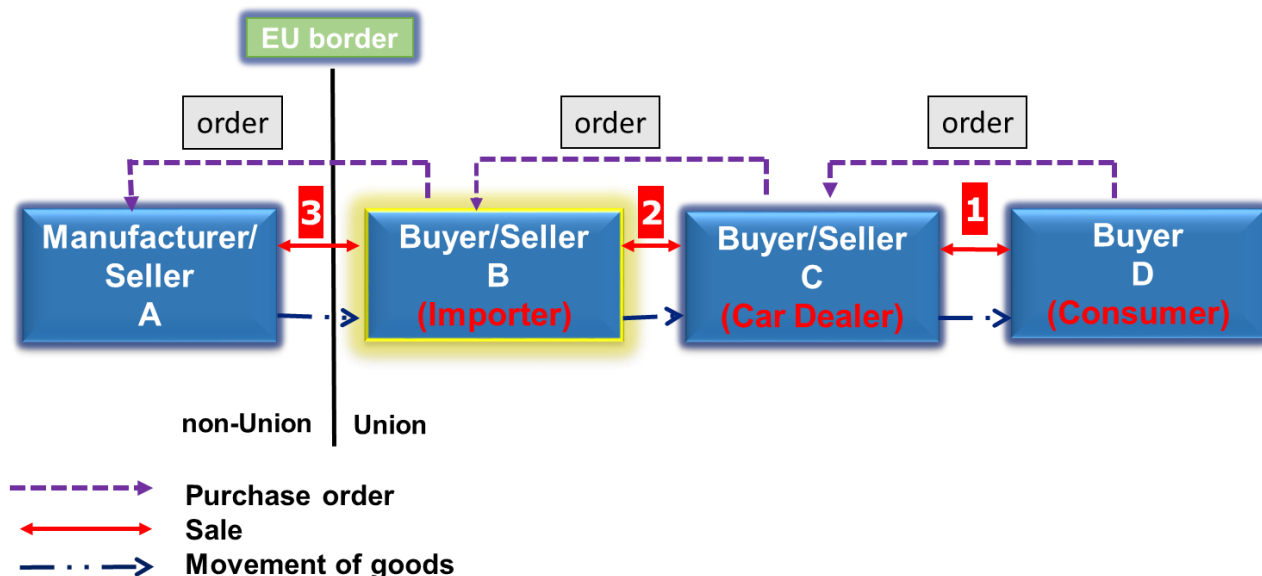
Tuttavia, la possibilità di usare il metodo del valore di transazione dipende dalla possibilità per l'importatore (**D**) di accedere alla fattura che si riferisce alla transazione di vendita conclusa fra **A** e **B** (articolo 145 CDU RE in combinazione con l'articolo 163 (1) CDU). Se **D** non ha accesso a tale fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile.

N.B. la sola differenza fra gli esempi 4.a e 4.b è chi agisce da importatore (nell'esempio 4.a l'importatore è C, nell'esempio 4.b l'importatore è D).

ESEMPIO 5

Article 128 (1) UCC IA

This is an example of a succession of orders followed by the corresponding acceptance of such orders, which leads to a succession of sales, starting from the EU consumer (Buyer **D**), through the car dealer (Buyer **C**), up to the importer (Buyer **B**). The sales transactions take place before the goods are brought into the customs territory of the Union. The sale concluded between **B** and **A** is the sale occurring immediately before the goods were brought into the customs territory of the Union. **B** declares the goods for free circulation.



Articolo 128 (1) CDU RE

Questo è un esempio di successione di ordini seguita dalla relativa accettazione degli ordini stessi, che porta a una successione di vendite, partendo dal consumatore UE (Acquirente **D**) attraverso il concessionario auto (Acquirente **C**), fino all'importatore (Acquirente **B**). Le transazioni di vendita avvengono prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'UE. La vendita conclusa tra **A** e **B** è la vendita che avviene prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'UE. **B** dichiara le merci per immissione in libera pratica.



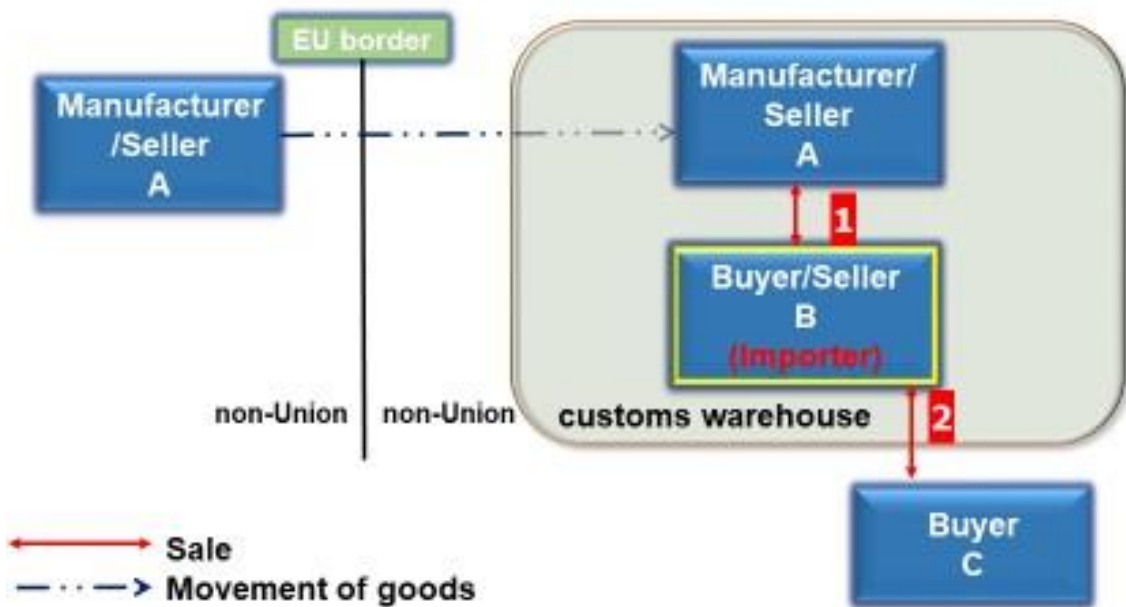
Questo è un esempio di successione di ordini seguita dalla relativa accettazione degli ordini stessi, che porta a una successione di vendite (per gli ordini di acquisto cfr. sezione 2.1, paragrafo 10 precedenti).

Nell'esempio presentato la vendita che avviene immediatamente prima che le merci siano portate nel territorio doganale dell'Unione è la vendita conclusa fra **A** e **B**. La vendita ha comportato un trasferimento effettivo delle merci attraverso le frontiere dell'Unione. Tale vendita è la vendita per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione e viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

ESEMPIO 6

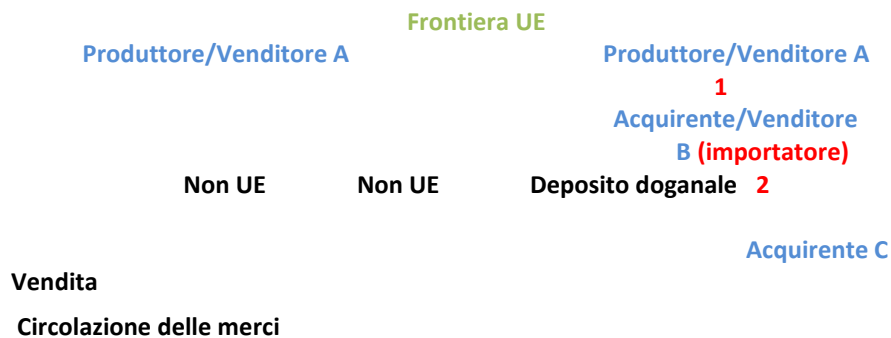
Article 128 (2) UCC IA

A transfers the goods to the Union and stores them in a customs warehouse. While the goods are in the customs warehouse, A sells them to the B. The sale between A and B takes place after the goods are brought into the Union. B declares the goods for free circulation and after that sells them to C.



Articolo 128 (2) CDU RE

A trasferisce le merci nell'Unione e le stocca in un deposito doganale. Mentre le merci sono nel deposito doganale A le vende a B. La vendita tra A e B avviene dopo che le merci sono state portate nell'Unione. B dichiara le merci per immissione in libera pratica, dopo di che le vende a C



Nessuna vendita avviene immediatamente prima le merci siano portate nell'Unione. Pertanto, le disposizioni dell'articolo 128 (1) CDU RE non sono applicabili.

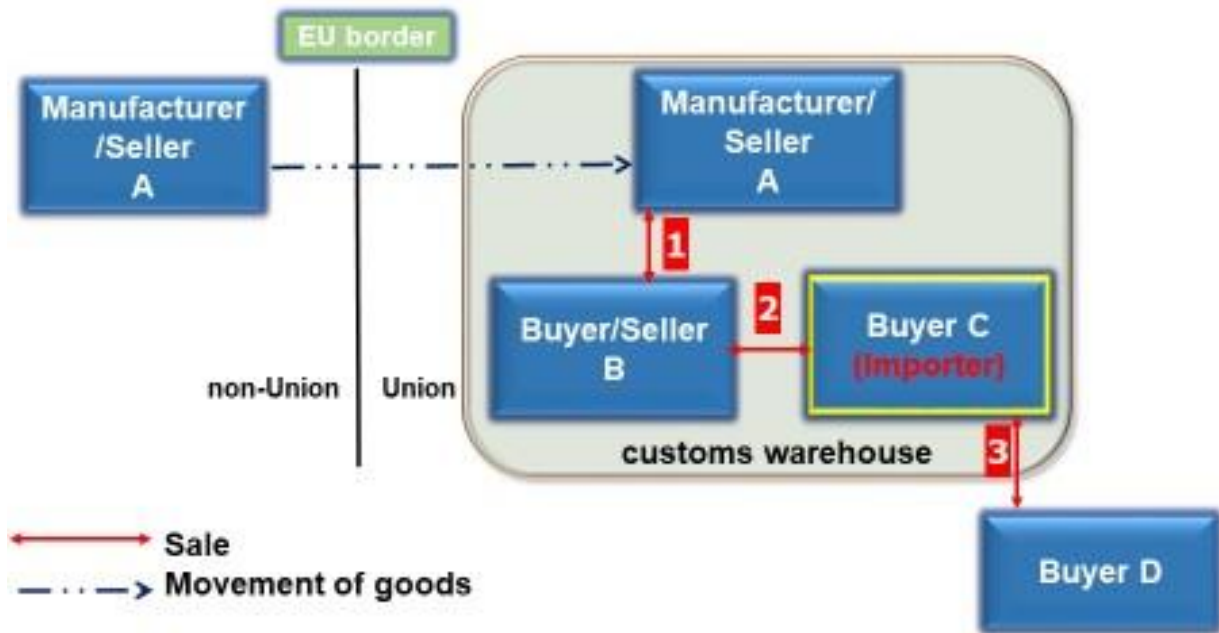
Tuttavia, durante il vincolo al regime di deposito doganale, le merci importate sono oggetto di vendita, conclusa fra A e B.

Considerando che le disposizioni del paragrafo 2 dell'articolo 128 CDU RE non possono essere applicate isolatamente rispetto alle disposizioni del paragrafo 1 dello stesso articolo, la vendita conclusa fra A e B viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU.

ESEMPIO 7

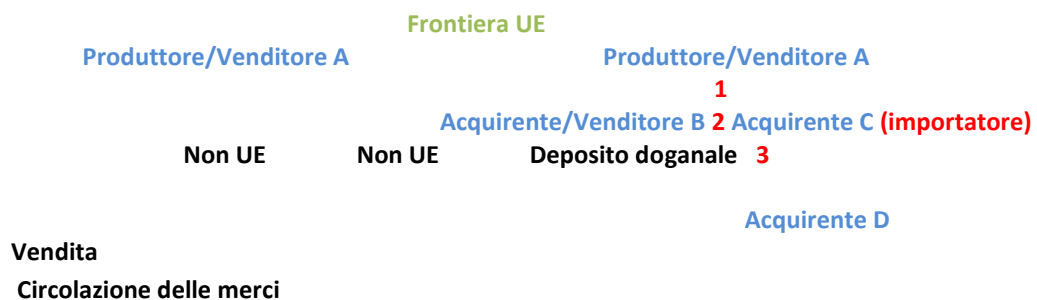
Article 128 (2) UCC IA

A transfers the goods to the Union and stores them in a customs warehouse. While the goods are in the customs warehouse, A sells them to B. Then B sells the goods to C. The two sales (between A and B, and between B and C) take place after the goods are brought into the Union. C declares the goods for free circulation and after that sells them to D.



Articolo 128 (2) CDU RE

A trasferisce le merci nell'Unione e le stocca in un deposito doganale. Mentre le merci sono nel deposito doganale A le vende a B. Poi B le vende a C. Le due vendite (fra A e B e fra B e C) avvengono dopo che le merci sono state portate nell'Unione. C dichiara le merci per immissione in libera pratica, dopo di che le vende a D



Nessuna vendita avviene immediatamente prima che le merci siano portate nell'Unione. Pertanto le disposizioni dell'articolo 128 (1) CDU RE non sono applicabili.

Tuttavia, durante il vincolo al regime di deposito doganale, le merci importate sono state oggetto di due vendite: una vendita conclusa fra **A** e **B** e una vendita conclusa fra **B** e **C**.

Considerando le disposizioni del par. 2 dell'articolo 128 CDU RE non possono essere applicate isolatamente dalle disposizioni del par. dello stesso articolo, la vendita conclusa fra **A** e **B** viene usata per determinare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 (1) CDU. Altrimenti, la vendita più vicina al momento dell'introduzione delle merci nel territorio

doganale dell'Unione è la vendita per dichiarare il valore in dogana con il metodo del valore di transazione.

Tuttavia la possibilità di usare il metodo del valore di transazione dipende dalla possibilità dell'importatore (**C**) di accedere a una fattura, che si riferisce alla transazione di vendita conclusa fra **A** e **B** (Articolo 145 CDU RE combinato con l'articolo 163 (1) UCC). Se **C** non ha accesso alla fattura, il metodo del valore di transazione non è applicabile.

2.2 Misura transitoria in vigore fino al 31 dicembre 2017

Articolo 347 CDU RE

1. Il valore di transazione delle merci può essere determinato sulla base di una vendita che ha luogo prima della vendita di cui all'articolo 128, paragrafo 1, del presente regolamento se la persona per conto della quale è presentata la dichiarazione in dogana è vincolata da un contratto concluso prima del 18 gennaio 2016.

2. Questo articolo si applica fino al 31 dicembre 2017.

1. L'articolo 347 CDU RE ha una misura temporanea che ha permesso agli importatori di tener conto (onorare) dei loro contratti in buona fede in vigore il 18 gennaio 2016 (data di entrata in vigore del nuovo regolamento) e di assicurare loro un tempo ragionevole per adattare, all'occorrenza, i relativi modelli commerciali. Le disposizioni erano applicabili fino al 31 dicembre 2017.
 2. Anche con l'art. 347 CDU RE applicabile fino al 31 dicembre 2017, possono esserci ancora casi, riguardanti l'applicazione dell'articolo, soggetti a procedure doganali e giudiziarie. In tali situazioni, le autorità doganali o i tribunali amministrativi nazionali dovranno esaminare fatti e circostanze di un dato caso alla luce di tali disposizioni.
 3. A seguito di questa misura temporanea, l'importatore è stato autorizzato a ricorrere a una vendita diversa dalla vendita indicata dall'articolo 128(1) CDU RE – compresa, per esempio, una vendita “precedente” (ossia una vendita che avviene prima della vendita specificata nell'articolo 128(1) CDU RE) – in cui l'operatore economico era limitato o vincolato, al riguardo, da qualsiasi contratto concluso prima dell'entrata in vigore della nuova normativa.
 4. Se tale contratto avesse assunto il ricorso a una vendita specifica (compresa una vendita precedente) che, ai sensi della legislazione precedente⁵ fosse considerata utilizzabile come vendita per l'esportazione, la stessa vendita poteva ancora essere usata, a condizione che il contratto fosse rimasto in vigore fino al 31 dicembre 2017.
 5. L'espressione “contratto rilevante” non era limitata a un contratto di vendita fra acquirente e venditore: tale contratto potrebbe essere concluso fra parti come acquirente delle merci e parti con cui tale acquirente aveva impegni e vincoli contrattuali a termine. Gli operatori economici potevano avere “aspettative legittime”, in proposito, riguardo agli accordi contrattuali.
-
6. Non sono state definite condizioni specifiche riguardo alla forma e alla struttura del contratto in questione. Il contratto, pertanto, non doveva essere esclusivamente correlato a un prodotto, a una

⁵ Articolo 347 (1) del Regolamento (CEE) N. 2454/93 DELLA COMMISSIONE del 2 luglio 1993 che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario

data precisa di consegna, a una quantità e a un prezzo d'acquisto. Quindi, i cosiddetti "contratti quadro" possono essere coperti da tale disposizione.

Sezione 3 – Corrispettivi e diritti di licenza

Articolo 71 CDU e Articolo 136 CDU RE

Articolo 71 CDU

Elementi del valore di transazione

1. Per determinare il valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate è integrato da:

....

c) i corrispettivi e i diritti di licenza relativi alle merci da valutare, che il compratore, direttamente o indirettamente, è tenuto a pagare come condizione per la vendita delle merci da valutare, nella misura in cui detti corrispettivi e diritti di licenza non siano stati inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare;

La presente disposizione è attuata dall'articolo 136 CDU RE

1. L'articolo 136 del CDU RE contiene alcune nuove disposizioni relativamente minori, che per la maggior parte non vanno molto oltre la semplice riaffermazione di alcuni aspetti fondamentali ed evidenti delle principali norme del CDU. Le modifiche più significative riguardano il fatto che alcune norme reperibili nelle DAC non sono più previste nel pacchetto legislativo del CDU.

3.1 Corrispettivi e diritti di licenza

1. Le merci importate spesso incorporano elementi (per es. diritti di proprietà intellettuale) che vengono compensati (pagati) mediante *pagamenti descritti come corrispettivi o diritti di licenza*.
2. L'articolo 71 del CDU riconosce che tali pagamenti fanno parte del valore doganale delle merci. Se tali pagamenti sono già inclusi nel prezzo delle merci, il loro valore è automaticamente incluso nel valore in dogana.
3. L'articolo 71 CDU prevede inoltre che, qualora il valore di tali elementi non sia incluso nel prezzo delle merci, è prevista l'inclusione di tali pagamenti nel valore in dogana, in termini di adeguamento del prezzo delle merci.
4. Pertanto, ai sensi dell'articolo 71 del CDU, i pagamenti per l'utilizzo dei diritti in questione (cioè i beni immateriali) devono essere presi in considerazione al momento della determinazione del valore in dogana delle merci importate.
5. Vi è un riconoscimento implicito del fatto che le pratiche commerciali e il quadro giuridico relativo ai pagamenti per diritti di proprietà intellettuale, corrispettivi e diritti di licenza sono rilevanti e applicabili. Tuttavia, la legislazione doganale dell'UE non fornisce una

definizione di corrispettivi e diritti di licenza⁶.

3.2 **Ambito di applicazione**

1. Una definizione generale di "corrispettivi e diritti di licenza" si trova nell'articolo 12, paragrafo 2, del modello OCSE di convenzione fiscale sul reddito e sul patrimonio (edizione 2017), come segue:

“i compensi di qualsiasi natura percepiti per l'uso o la concessione in uso del diritto di autore su opere letterarie, artistiche o scientifiche, comprese le pellicole cinematografiche, di brevetti, marchi di fabbrica o di commercio, disegni o modelli, progetti, formule o processi segreti o per informazioni concernenti esperienze di carattere industriale, commerciale o scientifico”⁷

2. La definizione di cui sopra è utile⁸ e indica che i corrispettivi e i diritti di licenza costituiscono pagamenti per una serie di diritti (intangibili). Il quadro normativo del CDU non distingue tra i vari diritti. Pertanto, i pagamenti di corrispettivi e diritti di licenza per il diritto d'uso, ad esempio, di un marchio non sono più oggetto di disposizioni specifiche, ma rientrano nelle disposizioni generali dell'articolo 71 CDU e dell'articolo 136 CDU RE.
3. L'ambito di applicazione degli accordi di licenza non è considerato nelle norme sul valore, in quanto gli stessi rientrano nei relativi contratti commerciali. Tuttavia, esempi tipici sono: la produzione e/o la vendita per l'esportazione di merci importate (che incorporano, ad esempio, brevetti, disegni, modelli e know-how di produzione, marchi), l'uso o la rivendita di merci importate (in particolare, il diritto d'autore, i processi di fabbricazione inscindibilmente incorporati nelle merci importate).

3.3 **Contratti e licenze**

1. Quando i corrispettivi e i diritti di licenza devono essere versati, i termini sono spesso stabiliti in un contratto o accordo scritto formale separato - di solito definito "accordo di licenza" - che specifica in dettaglio il prodotto oggetto della licenza, la natura dei diritti assegnati e del know-how fornito, le responsabilità del licenziante e del licenziatario, le modalità di calcolo e di pagamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza, le conseguenze legali del loro mancato pagamento, ecc.
2. L'esame del contratto di licenza fornirà informazioni sufficienti sulla rilevanza dei corrispettivi o dei diritti di licenza rispetto al valore doganale delle merci importate. Tuttavia, è anche necessario tenere conto dei termini del contratto di vendita e del legame che può esistere tra il contratto di vendita e il contratto di licenza.
3. Nella maggior parte dei casi, il contratto di vendita delle merci non menziona esplicitamente la necessità di pagare corrispettivi o diritti di licenza per le merci.
4. L'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), CDU stabilisce che i corrispettivi e i diritti di licenza devono

⁶ Al contrario, l'Accordo sul valore in dogana dell'OMC non stabilisce l'ambito di applicazione dei corrispettivi o dei diritti di licenza.

⁷ https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version_g2g972ee-en

⁸ Questa definizione era inclusa nella legislazione precedente (articolo 157 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario).

essere aggiunti al prezzo pagato o da pagare quando:

- non siano stati inclusi nel prezzo pagato o da pagare;
- siano relativi alle merci da valutare; e
- il compratore, direttamente o indirettamente, sia tenuto a pagarli come condizione per la vendita delle merci da valutare.

3.4 Relativi alle merci oggetto di valutazione

1. L'articolo 136, paragrafo 1, del CDU RE stabilisce che i corrispettivi o i diritti di licenza sono connessi alle merci importate quando, in particolare, *i diritti trasferiti nell'ambito dell'accordo relativo alla licenza o ai corrispettivi sono incorporati nelle merci.*
2. Un collegamento diretto con le merci importate è particolarmente evidente quando le merci importate sono esse stesse oggetto dell'accordo di licenza (cioè se le merci importate incorporano il marchio per il quale vengono pagati i diritti di licenza, questi devono essere considerati come correlati alle merci importate). Lo stesso collegamento può esistere anche quando le merci oggetto della licenza costituiscono ingredienti o componenti delle merci importate.

3.5 Attuali Linee guida

1. Per stabilire se un corrispettivo si riferisce alle merci da valutare, il punto fondamentale è determinare cosa il licenziatario riceve in cambio del pagamento. Ad esempio, il "know-how" fornito nell'ambito di un contratto di licenza comporta spesso la fornitura di disegni, ricette, formule e istruzioni di base sull'uso del prodotto oggetto della licenza.
2. Qualora tale know-how si applichi alle merci importate, l'eventuale pagamento di corrispettivi o di diritti di licenza dovrà quindi essere incluso nel valore in dogana.
3. Un accordo di licenza (ad esempio nel settore del "franchising") comporta talvolta la fornitura di servizi quali la formazione del personale del licenziatario per la fabbricazione del prodotto oggetto della licenza o per l'uso di macchinari/impianti. Può essere coinvolta anche l'assistenza tecnica nei settori della gestione, dell'amministrazione, del marketing, della contabilità, ecc. In tali casi il pagamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza per tali servizi non potrà essere incluso nel valore in dogana.
4. Il metodo di calcolo dell'importo dei corrispettivi o dei diritti di licenza non è determinante per la loro inclusione nel valore in dogana (vedi l'ultima frase dell'articolo 136, paragrafo 1 CDU RE).

Esempio:

nel caso di un componente o ingrediente importato del prodotto oggetto della licenza, o nel caso di macchinari o impianti di produzione importati, il pagamento di corrispettivi basato sulla realizzazione di una vendita del prodotto concesso in licenza può riguardare interamente, parzialmente o per nulla le merci importate.

3.6 Condizioni per la vendita delle merci importate

1. L'articolo 136, paragrafo 4, del CDU RE stabilisce che *i corrispettivi e i diritti di licenza sono considerati*

pagati come condizione della vendita delle merci importate quando è soddisfatta una delle seguenti condizioni:

- a) il venditore o una persona ad esso collegata chiede all'acquirente di effettuare tale pagamento, o
 - b) il pagamento è effettuato per soddisfare un obbligo del venditore, o
 - c) le merci non possono essere vendute all'acquirente o da questo acquistate senza versamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza.
2. Il criterio⁹ applicabile è se il venditore può vendere o se il compratore può acquistare le merci senza il pagamento di corrispettivi o diritti di licenza. La condizione può essere esplicita o implicita. In alcuni casi sarà specificato nel contratto di licenza se la vendita delle merci importate è subordinata al pagamento di corrispettivi o diritti di licenza. Non è tuttavia richiesto che sia così stipulato.
3. Un'ulteriore indicazione è ora fornita anche dall'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), del CDU RE, che si riferisce al pagamento di corrispettivi al licenziante. Non si tratta di un chiarimento importante, ma si limita ad esplicitare il fatto che i corrispettivi sono, per definizione, pagati al proprietario (licenziante) dei diritti concessi in licenza e sono di solito pagati dall'acquirente delle merci¹⁰.
4. La norma indica che le disposizioni relative alle condizioni per la vendita si basano su impegni assunti dall'acquirente o dal venditore e sono vincolanti per gli stessi. Ciò indica che il criterio della "condizione di vendita" si riferisce non solo alle condizioni imposte dal o sul venditore, ma anche sull'acquirente, e ciò costituisce un utile chiarimento.
5. Ciò riflette anche la formulazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), CDU, che fa riferimento a: *"i corrispettivi e i diritti di licenza relativi alle merci da valutare, che il compratore è tenuto a pagare"* **come condizione per la vendita di merci** da valutare.
6. Pertanto, il *test delle condizioni di vendita* sottostante continuerà a svolgere un ruolo importante.

3.7 Corrispettivi versati a terzi

1. I corrispettivi possono essere versati al venditore o a terzi. I corrispettivi possono essere pagati a un terzo quando, ad esempio, il pagamento al terzo viene effettuato per soddisfare un obbligo del venditore.
2. Un terzo può essere il proprietario o il licenziante dei relativi diritti. In tali casi, la rilevanza (e quindi l'applicazione) del test delle "condizioni di vendita" può non essere direttamente applicabile, in quanto le circostanze commerciali esulano dalle circostanze disciplinate dalla regola delle "condizioni di vendita" in primo luogo.

⁹ In gran parte in linea con le attuali linee guida (cfr. ad esempio il Commento n. 3: Incidenza dei corrispettivi e dei diritti di licenza nel valore in dogana, Compendium of Customs Valuation Texts, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf,

¹⁰ L'articolo 136, paragrafo 4, riflette anche il Commento n. 25.1 del Comitato tecnico sul valore in dogana al riguardo (cfr. il punto 7 del Commento n. 25.1).

3. Tuttavia, è consigliabile applicare lo stesso approccio di base e cioè quanto stabilito dal CDU RE.
4. Pertanto, questa clausola riflette gli elementi fondamentali della vendita di merci, compreso il trasferimento del titolo di proprietà e di tutti i diritti sulle merci, nell'ambito del quadro contrattuale in vigore. Non è previsto che la dogana debba cercare di determinare se un venditore può vendere, o un acquirente può acquistare le merci, in termini di criteri indipendenti o nuovi, senza tenere conto delle disposizioni contrattuali (compresi i contratti relativi ai corrispettivi). Pertanto, la priorità dovrebbe essere data alle circostanze commerciali e alle relative disposizioni contrattuali.
5. Se necessario, devono essere esaminate tutte le circostanze relative alla vendita (e all'importazione delle merci). Ciò comprende, in particolare, i possibili collegamenti tra gli accordi di vendita e di licenza e altre informazioni pertinenti.
6. Ogni singola situazione deve essere analizzata sulla base di tutti i fatti relativi alla vendita e all'importazione delle merci, compresi gli obblighi contrattuali e legali delle parti e altre informazioni pertinenti.
7. Il luogo di residenza delle persone a cui vengono pagati i corrispettivi o i diritti di licenza non è rilevante. La legislazione dell'UE è sempre stata molto chiara al riguardo (cfr. articolo 136, paragrafo 5, CDU RE).
8. Infine, l'articolo 136 del CDU RE non indica l'ipotesi che i corrispettivi e i diritti di licenza siano *automaticamente inclusi* nel valore in dogana.
9. Possono verificarsi varie situazioni in cui il pagamento di corrispettivi o di diritti di licenza è considerato una condizione di vendita quando viene pagato a terzi non collegati.
10. Tuttavia, *l'articolo 136 del CDU RE non stabilisce* che le condizioni di base (vale a dire, *relative alle merci e a una condizione di vendita*) si presumono soddisfatte, e che i corrispettivi e i diritti di licenza sono quindi inclusi nel valore in dogana, *a meno che il dichiarante non dimostri il contrario*. La dogana esaminerà tutti i contratti commerciali o giungerà a conclusioni sulle intenzioni o gli obblighi contrattuali, se necessario.

3.8 Linee guida internazionali

1. Il Comitato tecnico dell'OMD per la valutazione doganale fornisce ampie indicazioni. In particolare, il Commento n. 25.1 dell'OMD fornisce un elenco non esaustivo di fattori che possono essere presi in considerazione per determinare se il pagamento di un importo per i corrispettivi o per i diritti di licenza costituisce una condizione di vendita delle merci importate

3.9 Esempi pratici

Di seguito vengono esaminati tre diversi casi e viene proposto un approccio al trattamento di ciascun caso.

CASO 1

I fatti

Il contratto di licenza obbliga il licenziatario a concludere un accordo di fabbricazione con il produttore dei prodotti concessi in licenza per consegnarli esclusivamente al licenziatario. Il produttore non è collegato al licenziante ai sensi dell'articolo 127 CDU RE. L'accordo di licenza impone al licenziatario di utilizzare un modello per tale accordo di fabbricazione o di istruire i produttori dei prodotti sotto licenza a produrre tali merci solo per il licenziatario e a fornirli solo allo stesso. Nei casi in questione i prodotti non sono né creati né sviluppati dal licenziante.

La logica di tale approccio può essere quella di garantire che i prodotti concessi in licenza siano forniti solo al licenziatario, in modo che questi possa beneficiare dei diritti esclusivi di marchio all'interno di un determinato territorio. In questo modo si protegge, da un lato, il marchio e, dall'altro, si assicura che il licenziante riceva dal licenziatario i corrispettivi o i diritti di licenza dopo la rivendita dei prodotti.

In alcuni casi il licenziante non indica esplicitamente o influenza la scelta del produttore. Il produttore viene quindi scelto dal licenziatario e firma il contratto di fabbricazione, che può contenere la clausola secondo cui il produttore produce solo per il licenziatario. Non vi sono ulteriori collegamenti o interdipendenze tra l'accordo di licenza e il contratto di vendita.

La questione è se in tali casi i pagamenti per i diritti di licenza debbano essere considerati come una condizione della vendita, ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), CDU RE, e quindi inclusi nel valore in dogana delle merci importate.

Analisi e conclusioni

Nei casi sopra descritti, il venditore è obbligato, in virtù di un accordo di produzione, a vendere la merce solo ai licenziatari - che a loro volta devono pagare corrispettivi o diritti di licenza al licenziante in base all'accordo di licenza.

Di conseguenza, pertanto, le merci oggetto del contratto di licenza possono essere vendute dal produttore/venditore solo ai licenziatari designati dal licenziante.

Inoltre, l'obbligo di concludere un accordo di fabbricazione (o l'obbligo di consegna esclusiva ai licenziatari) è stabilito dal licenziante, che ha quindi la garanzia di ricevere corrispettivi e diritti di licenza per tutti le merci fornite dal produttore.

Il licenziatario/acquirente non può acquistare le merci in questione senza il pagamento dei corrispettivi o dei diritti di licenza al licenziante. Sembra opportuno concludere che, per il caso descritto, il pagamento dei diritti di licenza/corrispettivi viene effettuato come condizione della vendita ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), CDU RE e deve quindi essere incluso nel valore in dogana ai sensi dell'articolo 71 del Codice.

CASO 2

I fatti

Un agente di acquisto - legato sia al licenziante in qualità di titolare del marchio/diritto di proprietà che al licenziatario - è coinvolto nell'importazione dei prodotti concessi in licenza. Il produttore/venditore non è legato a nessuna delle altre parti (licenziante, acquirente/licenziatario, agente di acquisto).

L'agente di acquisto ha il compito di scegliere per l'acquirente/licenziatario i produttori/venditori delle merci idonei. Egli svolge anche compiti generali di un agente di acquisto nell'ambito degli acquisti. Il licenziante, in qualità di titolare del marchio/diritto di proprietà, si assicura che il produttore/venditore delle merci oggetto della licenza venda solo agli acquirenti - i licenziatari - da lui designati, che pagano dei corrispettivi per tali merci.

In questo contesto, l'agente di acquisto è in grado di intervenire nel processo di produzione e/o di vendita imponendo limiti al volume delle vendite, fissando i prezzi di vendita, ecc.

I pagamenti per i diritti di licenza, effettuati dall'acquirente/licenziatario, sono da considerarsi come condizione della vendita, ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), CDU RE, e quindi inclusi nel valore in dogana delle merci importate

Analisi e conclusioni

La situazione sopra descritta è in linea di principio identica a quella del caso 1. In questo caso, è l'agente di acquisto (legato sia al licenziante che all'acquirente/licenziatario) che, nelle sue funzioni di agente di acquisto, assicura che le merci siano vendute dal venditore solo ai licenziatari, garantendo così al licenziante il pagamento di corrispettivi per tutte le merci vendute.

Pertanto, è opportuno concludere che il pagamento dei diritti di licenza/corrispettivi è effettuato come condizione della vendita ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), CDU RE e tali pagamenti devono quindi essere inclusi nel valore in dogana ai sensi dell'articolo 71 del Codice.

CASO 3

I fatti

L'acquirente fornisce al produttore/venditore (non legato al licenziante ai sensi dell'articolo 127 CDU RE) servizi gratuiti per la produzione delle merci importate. Ciò riguarda in particolare il know-how di produzione e di progettazione. Senza questi servizi il produttore/venditore non sarebbe in grado di produrre e fornire le merci importate.

I suddetti servizi gratuiti sono stati precedentemente forniti dal licenziante al licenziatario/acquirente, che a sua volta ha pagato dei corrispettivi al licenziante. Pertanto, il pagamento di un corrispettivo è un requisito per la produzione e la consegna delle merci importate al licenziatario/acquirente. Spesso, l'acquirente è anche obbligato a pagare un corrispettivo al licenziante per ottenere il diritto di utilizzare un marchio sulla merce importata.

Analisi e conclusioni

I fattori di produzione che sono forniti gratuitamente al produttore/venditore delle merci importate per la loro fabbricazione (ad esempio il know-how di progettazione o di produzione) devono essere valutati alla luce dei criteri di cui all'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del CDU ("assist"), anche se la disponibilità di tali fattori di produzione dipende dal pagamento di corrispettivi¹¹.

Qualora il contratto di licenza imponga all'acquirente anche l'obbligo di pagare corrispettivi per il diritto di utilizzare altre forme di proprietà intellettuale pagate come condizione per la vendita delle merci oggetto di valutazione (ad es. marchi), si applica l'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU in combinato disposto con l'articolo 136, paragrafo 4, lettera c), del CDU RE.

¹¹ Cfr. anche la conclusione n. 30: Applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), e dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU (relazione tra assist e corrispettivi); Compendium of Customs Valuation Texts, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf

Commentario n. 14: Valore in dogana dei trofei di caccia

I. Contesto

1. È possibile che, nello svolgere le loro mansioni quotidiane, i funzionari doganali si trovino nella situazione in cui l'oggetto di importazione è un trofeo di caccia¹². Generalmente, i privati che hanno cacciato animali (i c.d. cacciatori) portano tali merci nel territorio doganale dell'UE e le sottopongono alla procedura di immissione in libera pratica.
2. Normalmente le cacce sono organizzate da riserve di caccia, che offrono (solitamente tramite Internet) ai cacciatori un pacchetto di servizi legati a questo tipo di attività. Sulla base delle offerte tipiche rivolte a potenziali cacciatori disponibili in Internet, si può presumere che un pacchetto standard per la partecipazione a una caccia possa comprendere vitto, alloggio, assistenza di un cacciatore professionista, trasporto e fornitura di un trofeo. Il prezzo può includere anche tutte le tasse, licenze e permessi applicabili nel paese in cui si svolge la caccia.
3. I costi del lavoro di tassidermia, dell'immersione e dell'imballaggio dei trofei, del medaglione/base di legno, nonché del trasporto in una struttura protetta prima della partenza dei trofei verso l'UE è a carico dei cacciatori. Solitamente, i prezzi dei fornitori che collaborano con le riserve di caccia per la fornitura dei servizi sono fatturati separatamente da quelli applicati dalle riserve stesse.
4. L'esportazione/importazione legale di tali beni è possibile solo dopo aver ottenuto i certificati/permessi (es. documenti CITES) previsti dalla legge vigente sia nel Paese esportatore che importatore. Solitamente, le autorità competenti addebitano commissioni per l'emissione di tali documenti.

II. Tematica principale

1. Considerando che i trofei di caccia non si acquistano come tali, il metodo di determinazione del valore di transazione non può essere considerato (articolo 70 CDU¹³). Ne consegue che il valore in dogana di queste merci sarà determinato in base ai metodi secondari. A questo scopo, si direbbe che debba applicarsi il metodo residuale (fall-back) (articolo 74 paragrafo 3 del CDU e relative disposizioni attuative – articolo 144 CDU RE¹⁴).

¹² Di solito la testa, la pelle, le corna, i denti di un animale cacciato, appositamente preparati per la conservazione da un tassidermista

¹³ Regolamento UE N. 952/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013 che istituisce il Codice Doganale dell'Unione

¹⁴ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 del 24 novembre 2015 recante modalità di applicazione di talune disposizioni del Regolamento UE N. 952/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013 che istituisce il Codice Doganale dell'Unione.

2. Lo scopo di questo documento è quello di valutare quali costi prendere in considerazione per stabilire il valore in dogana dei trofei di caccia applicando il metodo residuale.

III. Disposizioni normative pertinenti:

Articolo 74 CDU

Articolo 144 CDU RE

IV. Osservazioni preliminari

1. È necessario considerare la natura dei costi per stabilirne il trattamento ai fini della valutazione in dogana.
2. Sulla base delle informazioni generalmente disponibili, si ritiene che si possa parlare di diversi tipi di tasse di caccia. Si dovrebbe fare una distinzione tra una tassa per licenza di caccia e una tassa per il trofeo.

Tassa per licenza di caccia

3. Per poter cacciare, il cacciatore deve ottenere una **licenza di caccia** dal paese in cui si svolgerà la stessa, ai sensi delle pertinenti disposizioni nazionali.
4. La tassa per il permesso di caccia deve essere pagata indipendentemente dal risultato della stessa. Si può presumere, pertanto, che non esista un legame diretto tra la tassa e il trofeo di caccia.

Tassa per il trofeo

5. La tassa per il trofeo è un pagamento effettuato dal cacciatore per un trofeo grezzo indipendentemente dalla decisione di conservarlo o meno. Le riserve di caccia (organizzatori) possono anche richiedere ai cacciatori di pagare la tassa trofeo per gli animali feriti.¹⁵ La tassa per il trofeo è determinata dalle condizioni di mercato e varia in base all'organizzatore. L'ammontare dipende dal numero e dalle specie di animali cacciate.
6. Esiste un legame diretto tra la tassa e il trofeo di caccia da importare nel territorio doganale dell'Unione. La tassa si paga quando l'animale è cacciato o ferito.

Se la stessa non viene pagata, l'importatore (il cacciatore) non è autorizzato a prendere possesso del trofeo grezzo.

¹⁵ Sulla base della Nota interpretativa alla legge sull'imposta sul valore aggiunto n. 89 del 1991: n. 81 (edizione 2) del 9 aprile 2015 dell'Agenzia delle entrate sudafricana

Tasse per i certificati CITES, permessi di importazione/esportazione e documenti affini

7. La circolazione legale dei trofei di caccia tra i confini è condizionata dall'esistenza di permessi di esportazione/importazione e certificati CITES rilasciati rispettivamente dalle autorità competenti nel Paese di esportazione e nell'UE.¹⁶ Questi documenti, pur essendo relativi a specifici articoli, devono essere ottenuti in tutti i casi individuati dalla normativa vigente al fine di soddisfare i requisiti di legge relativi al commercio internazionale di trofei di caccia. Gli obiettivi di queste specifiche normative differiscono da quelli delle disposizioni dedicate alla determinazione del valore in dogana, ovvero stabilire un sistema equo, uniforme e neutrale di valutazione delle merci in dogana per l'applicazione della tariffa doganale comune e delle misure non tariffarie.¹⁷
8. Di norma, le autorità competenti del Paese di esportazione e di importazione richiedono un pagamento per il rilascio di tali documenti.
9. Non vi è alcuna base giuridica per considerare tali oneri come costi relativi al trasporto della merce oggetto di valutazione, poiché i documenti non sono necessari ai fini del trasporto della merce dal Paese di esportazione al territorio doganale dell'Unione.¹⁸
10. È possibile utilizzare lo stesso approccio per quanto concerne i costi di redazione di una dichiarazione doganale di esportazione nel Paese di esportazione ai fini della determinazione del valore in dogana dei trofei di caccia.
11. Alla luce di quanto esplicitato, tali tasse/costi non dovrebbero far parte del valore in dogana per i trofei di caccia basati sul metodo di residuale.

¹⁶ Tutti gli atti giuridici e le linee guida pertinenti sono reperibili al seguente sito web:

http://ec.europa.eu/environment/cites/legislation_en.htm#chapter9

¹⁷ Si veda anche la sentenza della Corte di giustizia emessa nella causa 7/83 (Ospig Textilgesellschaft KG V. Ahlers)

¹⁸ Due strumenti emessi dal CCC – Sezione Valutazione possono essere utili per considerare un trattamento dei diversi costi associati alle merci importate ai fini della valutazione in dogana, anche se gli strumenti non si riferiscono direttamente ai costi di emissione di certificati CITES o documenti simili:
Conclusione 33: Trattamento di determinati costi per la pesatura dei contenitori e *Conclusione 27: Trattamento ai fini della valutazione in dogana delle tariffe relative alle dichiarazioni sommarie di entrata*, Compendio dei testi di valutazione doganale.

V. Conclusione

1. La gerarchia dei metodi alternativi (su richiesta di un importatore può essere invertito l'ordine di applicazione dell'articolo 74, paragrafo 1, lettere c) e d), CDU) dovrebbe essere rispettata anche in relazione alla determinazione del valore in dogana per trofei di caccia. Tuttavia, tenendo conto della natura della merce, si applicherà il metodo alternativo di cui all'articolo 74, paragrafo 3, CDU e sue disposizioni attuative (articolo 144 CDU RE).
2. Considerando le informazioni disponibili relative ai costi per ottenere i trofei di caccia, si può ritenere che il valore in dogana di tale spedizione sarà determinato sulla base del metodo residuale con l'applicazione flessibile del metodo del valore calcolato (articolo 144 paragrafo 1 CDU RE). Qualora non fosse possibile, il valore in dogana del trofeo di caccia deve essere determinato sulla base delle informazioni disponibili nell'Unione utilizzando *altri metodi appropriati* (articolo 144 paragrafo 2 del CDU RE).
3. Come accennato al punto I del documento, molte offerte provenienti da riserve di caccia sono disponibili in Internet. Nei casi in cui il metodo residuale sia applicabile, è possibile utilizzare queste fonti di informazione ma solamente se le autorità doganali le considerino affidabili in quanto a veridicità e accuratezza.¹⁹
4. Un'altra fonte di informazione utilizzata nei casi in cui il valore in dogana del trofeo di caccia è determinato con il metodo residuale può essere l'informazione sui prezzi fornita dalle associazioni nazionali di cacciatori, alle stesse condizioni di cui al paragrafo precedente per quanto concerne veridicità e accuratezza.
5. Per determinare il valore in dogana di un trofeo di caccia con il metodo residuale devono essere presi in considerazione tutti i costi direttamente connessi con l'ottenimento del trofeo e la sua preparazione per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione, in particolare:
 - tasso per il trofeo,
 - preparazione del trofeo,
 - costi dei servizi di immersione, imballaggio e tassidermia,
 - costi medaglione/base in legno,
 - costi di trasporto verso una struttura protetta prima della partenza del trofeo per il territorio doganale dell'UE.

¹⁹ Il parere consultivo 12.3 Utilizzo di dati provenienti da fonti estere nell'applicazione dell'articolo 7 emesso dal Comitato tecnico per la valutazione in dogana

6. Il valore in dogana del trofeo di caccia che si basa sul metodo residuale riflette anche i costi di trasporto e assicurazione, nonché le spese di carico e movimentazione legate al suo trasporto fino al luogo di immissione nel territorio doganale dell'Unione (articolo 74 paragrafo 3 CDU, articolo 71 paragrafo 1 (e) CDU). Altri costi come l'alloggio del cacciatore, i pasti e le spese di viaggio non fanno parte del valore in dogana.

Commentario n. 15: Valutazione dei residui

I. Osservazioni generali

1. Solitamente, i residui si importano nel territorio doganale dell'Unione come²⁰:
 - a) residui contenenti materiali recuperabili;
 - b) residui da trattare ulteriormente;
 - c) residui da distruggere/neutralizzare.

2. L'importazione di rifiuti nel territorio doganale dell'Unione rientra nelle norme generali sulla determinazione del valore in dogana applicabili nell'Unione di cui agli articoli 69 – 76 CDU²¹ e articoli 127-146 CDU RE.²² Tuttavia, l'importazione di rifiuti nell'Unione è soggetta anche a una legislazione speciale²³ che in casi particolari può influenzare gli elementi da considerare nella determinazione del valore in dogana dei residui.

3. I residui possono essere oggetto di un contratto di vendita di beni. Quando la vendita soddisfa i requisiti di legge dell'articolo 70 CDU, il prezzo pagato o da pagare per il residuo viene utilizzato come base per la determinazione del valore in dogana con il metodo del valore di transazione (articoli 70, 71 e 72 CDU e relative disposizioni attuative). Sono generalmente soggetti a queste circostanze, i residui contenenti materiali recuperabili quali ad esempio rottami di ferro provenienti da un paese terzo, venduti per l'esportazione nell'Unione nell'ambito di un contratto di vendita di merci e immessi in libera pratica nell'Unione, per essere utilizzati nella produzione d'acciaio.

4. I residui da trattare ulteriormente o riattivare nel territorio doganale dell'Unione (ad esempio, catalizzatori esauriti importati nell'Unione con l'obiettivo di estrarre e vendere i metalli preziosi in essi contenuti) sono di norma vincolati al regime doganale di perfezionamento attivo.²⁴ Se i prodotti trasformati²⁵ originati dai residui sono immessi in libera pratica nel territorio doganale dell'Unione²⁶, il loro valore in dogana è determinato sulla base delle regole generali per il calcolo dello stesso.

5. I residui importati nel territorio doganale dell'Unione per essere distrutti/neutralizzati (ad esempio, la distruzione di residui pericolosi) non sono generalmente oggetto di vendita per l'esportazione nell'Unione in quanto l'esportatore paga l'importatore per i servizi di distruzione.²⁷

²⁰ Cfr. Guida ai compilatori sulle statistiche europee sul commercio internazionale di merci (edizione 2017); par.141;<https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/KS-02-17-333>

²¹ Regolamento (UE) N. 952/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013 che istituisce il codice doganale dell'Unione

²² Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione, del 24 novembre 2015, recante modalità di attuazione di determinate disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione

²³ <https://ec.europa.eu/environment/waste/legislation/index.htm>

²⁴ Articoli 256-258 CDU

²⁵ Articolo 5(30) CDU

²⁶ Articolo 215(1) CDU in combinato disposto con l'articolo 85, paragrafo 1, CDU

²⁷ Cfr. anche punto VII del *Parere consultivo 1.1 Il concetto di "vendita" nell'Accordo* emesso dal Comitato tecnico dell'OMD sulla valutazione in dogana

II. Determinazione con metodi secondari del valore in dogana dei residui importati e dei prodotti trasformati originati dai residui

1. In alcuni casi riscontrati nella pratica e in assenza di vendita per l'esportazione, il valore in dogana dei residui importati nel territorio doganale dell'Unione sarà determinato con uno dei metodi secondari.
2. In tali casi, la gerarchia dei metodi secondari dovrebbe essere rispettata in relazione alla determinazione del valore in dogana dei residui (su richiesta dell'importatore si può invertire l'ordine dei punti (c) e (d) dell'articolo 74 paragrafo 2 CDU).
3. La scelta del metodo secondario appropriato dipende dalla disponibilità dell'informazione necessaria per determinare il valore in dogana dei beni.

Valore di transazione di merci identiche o similari (articolo 74 paragrafo 2 (a) e (b) CDU e articolo 141 CDU RE)

4. Per applicare il metodo del valore di transazione di merci identiche/similari, è necessario identificare le merci identiche/similari vendute per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione ed esportate pressappoco nello stesso momento delle merci da valutare, che soddisferebbero requisiti delle definizioni legali di *merci identiche/similari* (articolo 1 paragrafo 2 (4) e (14) CDU RE).
5. Tuttavia, la specificità dei residui (ossia la loro diversità di composizione, presenza in forma mista di elementi non recuperabili, ecc.) rende molto difficile o addirittura impossibile l'utilizzo del valore di transazione per merci identiche/similari.

Metodo deduttivo (articolo 74 paragrafo 2 (c) CDU e articolo 142 CDU RE)

6. Se non è possibile determinare il valore in dogana sulla base dei metodi di cui sopra, questo può essere determinato con il metodo deduttivo, come previsto nell'articolo 142 CDU RE.
7. Le nozioni *merci identiche/similari* e *parti correlate* di cui alle disposizioni concernenti il metodo deduttivo vanno intese come stabilito rispettivamente negli articoli 1 paragrafo 2, (4) e (14) e 127 CDU RE.
8. A causa della specificità dei rifiuti in quanto oggetti di importazione, anche l'applicazione del metodo deduttivo è soggetta ad alcune limitazioni. Tuttavia, il metodo può essere utilizzato nei casi in cui i prodotti trasformati risultanti dai residui importati non siano oggetto di vendita prima di essere immessi in regime di immissione in libera pratica. In tali casi, il prezzo di vendita dei prodotti trasformati ottenuto quando le merci sono vendute nel territorio doganale dell'Unione a persone non relazionate può essere un punto di partenza per il calcolo di un prezzo unitario da utilizzare per determinare il valore in dogana secondo il metodo.

Metodo del valore calcolato (articolo 74 paragrafo 2 (d) CDU e articolo 143 CDU RE)

9. Il metodo del valore calcolato non è applicabile per determinare il valore in dogana dei

rifiuti importati poiché questi ultimi non sono prodotti in quanto tali.

Metodo residuale (articolo 74 paragrafo 3 CDU e articolo 144 CDU RE)

10. Tenuto conto delle limitazioni nell'applicazione dei metodi secondari sopra descritti, il metodo residuale sarebbe di fatto quello utilizzato più frequentemente nella determinazione del valore in dogana per i residui importati.
11. Secondo l'articolo 74 paragrafo 3 del CDU, con il metodo residuale il valore in dogana "...è determinato sulla base dei dati disponibili nel territorio doganale dell'Unione, utilizzando mezzi ragionevoli coerenti con i principi e le disposizioni generali di quanto segue:
 - (a) L'accordo sull'attuazione dell'articolo VII dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio;
 - (b) L'articolo VII dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio;
 - (c) Questo capitolo" [Titolo II, Capitolo 3 CDU].
12. Vi sono due alternative nell'utilizzo del metodo: 1) applicazione flessibile delle modalità precedenti (articolo 144, paragrafo 1, CDU RE) o, quando non è possibile, mediante 2) utilizzo di "altre modalità appropriate", di cui all'art. 144 paragrafo 2 CDU RE.

Esempi:

- a) Il metodo residuale può essere utilizzato nei casi in cui i residui sono importati nel territorio doganale dell'Unione per essere distrutti/neutralizzati nello stesso (es. residui nocivi). Per questo servizio, l'esportatore paga l'importatore senza che ne derivi alcun sottoprodotto di valore secondario. Poiché i residui sono destinati esclusivamente alla distruzione e la distruzione viene eseguita come un servizio pagato dall'esportatore, il valore in dogana di tali residui può essere determinato sulla base di un **valore simbolico**.²⁸
- b) Il metodo residuale si applica anche nei casi in cui non può essere applicato quello deduttivo. È un esempio di questo tipo, il caso presentato nell'annesso II.
- c) Se dalla trasformazione dei residui si ottengono materie prime (ad esempio metalli ottenuti da catalizzatori esauriti), i prezzi quotati sui mercati riconosciuti nel territorio doganale dell'Unione possono servire come punto di partenza per calcolare il valore in dogana con il metodo residuale. Tali mercati sono piattaforme di scambio in cui le materie prime (ad esempio i metalli) vengono vendute e acquistate dai commercianti. Pertanto, si può ritenere che i prezzi quotati su tali mercati valutari riflettano il valore delle merci in questione in un dato momento.

Costi di trasporto e assicurazione

13. Ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), del CDU, le spese di trasporto e di assicurazione, nonché quelle di carico e movimentazione connesse al trasporto fino al luogo in cui la merce è introdotta nel territorio doganale dell'Unione sono inclusi nel

²⁸ Cfr. Guida ai compilatori sulle statistiche europee sul commercio internazionale di merci (edizione 2017); par. 143 <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/KS-02-17-333>

valore in dogana sulla base del metodo del valore di transazione, ove necessario. Nella misura in cui si fa riferimento ai metodi secondari per la determinazione del valore in dogana delle merci importate, le disposizioni dell'articolo non sono applicabili tout court. Tuttavia, poiché ai sensi della normativa doganale dell'Unione il valore in dogana delle merci importate è determinato su base CIF, il principio generale in termini di trattamento dei costi di trasporto e di assicurazione ai fini della valutazione in dogana rimane rilevante qualunque sia il metodo di valutazione applicato.

Nota: Questo commentario è integrato da **Caso di studio sull'uso del metodo residuale per residui importati da fertilizzanti**

Caso di studio – Uso del metodo residuale per residui importati da fertilizzanti

I. Contesto

Attività economiche in zona franca

1. La società **X** registrata in uno Stato membro (SM) fornisce servizi di spedizione relativi ai fertilizzanti ai clienti della società **Z**, registrata in un paese terzo, effettuando lo stoccaggio e il trasbordo di fertilizzanti nell'ambito della procedura di zona franca nel territorio doganale dell'Unione.
2. Nel caso in questione, i fertilizzanti sono trasportati su rotaia fino alla zona franca. **X** trasborda le merci sulle navi e poi le merci vengono ulteriormente trasportate a destinatari finali in paesi terzi: i clienti di **Z**.
3. **X** non è coinvolta negli accordi contrattuali tra **Z** e i suoi clienti nei paesi terzi. I fertilizzanti trasbordati rimangono di proprietà di **Z**.
4. I residui dei fertilizzanti (fertilizzanti che cadono a terra durante il trasbordo, misti a carbone, segatura e terra) sono un effetto collaterale delle attività svolte da **X** nella zona franca. Nell'accordo tra **X** e **Z**, i residui sono trattati a discrezione di **X**.
5. I residui, pur non rispondendo ai criteri e alle norme dei fertilizzanti originari introdotti in zona franca, mantengono comunque le caratteristiche principali dei fertilizzanti e possono essere ulteriormente utilizzati in agricoltura.

Sdoganamento

6. **X** dichiara i residui dei fertilizzanti destinati all'immissione in libera pratica nel territorio doganale dell'Unione e immediatamente - terminato lo sdoganamento - cede la merce alla sua controllata **Y**, anch'essa situata nello stesso SM.
7. Il prezzo dichiarato al momento dell'immissione della merce in libera pratica (16,30 EUR/tonnellata) è il risultato di un calcolo elaborato da **X**. Secondo la dichiarazione della società, il prezzo riflette i costi diretti relativi al trasporto e alla raccolta dei fertilizzanti e quelli indiretti relativi ai costi amministrativi, nonché il profitto previsto.
8. Acquistati i residui dei fertilizzanti, **Y** non immagazzina, confeziona o lavora la merce, ma la preleva immediatamente dalla zona franca con mezzi propri, per poi venderla e consegnarla agli acquirenti finali (aziende agricole).

Controllo a posteriori

9. Le autorità doganali degli Stati membri effettuano un controllo a posteriori delle attività doganali svolte da **X**.

10. Nell'ambito del controllo, le autorità doganali degli Stati membri hanno stabilito che il prezzo di rivendita dei residui di fertilizzante fissato da Y era sostanzialmente superiore al prezzo al quale le merci erano state acquistate da X. La differenza significativa tra il valore in dogana dichiarato da X e il prezzo al quale Y, società collegata a X, ha venduto la merce agli acquirenti finali, subito dopo il completamento dello sdoganamento, hanno suscitato ragionevoli dubbi sull'affidabilità del valore in dogana dichiarato.
11. Inoltre, le autorità doganali degli Stati membri hanno scoperto che i rifiuti dei fertilizzanti non erano oggetto di vendita per l'esportazione nel territorio doganale dell'UE. Le merci importate sono state vendute subito dopo essere state immesse in libera pratica. La vendita è avvenuta tra le società collegate X e Y.
12. Vi erano due motivi per mettere in dubbio il valore in dogana dichiarato: uno formale – cioè una mancata vendita per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione; e un altro relativo alla sostanza, ovvero una differenza significativa tra il valore in dogana dichiarato e il prezzo di rivendita dei residui nell'Unione.

II. Tematica principale

Come dovrebbe essere determinato il valore in dogana dei residui dei fertilizzanti, nel contesto sopra descritto?

III. Disposizioni normative pertinenti:

Articoli 70-74 CDU

Articoli 140-144 CDU RE

IV. Osservazioni preliminari

1. Nell'ambito dello sdoganamento post-audit di cui ai precedenti punti 9-11, al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale, le merci (residui di fertilizzanti) non erano oggetto di una vendita per l'esportazione nel territorio doganale di l'Unione. **Z** e **X** non erano parti di un'operazione di vendita. Una conseguenza giuridica di questo fatto è stata l'inapplicabilità del metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 CDU al fine di determinare il valore in dogana delle merci.
2. Di conseguenza, per determinare il valore in dogana è stato necessario utilizzare un metodo alternativo, come definito nell'articolo 74 CDU e relative disposizioni attuative in CDU RE.

Valore in dogana di merci identiche o similari

3. Tenuto conto che i residui dei fertilizzanti erano composti da vari fertilizzanti caduti al suolo, con maggiore contenuto di umidità, mescolati con impurità in quantità variabile di prodotti derivanti da operazioni portuali, non era possibile l'identificazione di merci identiche/similari, che rispondessero ai requisiti (articolo 1, paragrafi 4 e 14, CDU RE). Per tale motivo, per determinare il valore in dogana delle merci non erano applicabili né il metodo del valore di transazione di merci identiche né quello di merci similari.

Metodo deduttivo

4. Non è stato possibile utilizzare il metodo deduttivo per determinare il valore in dogana dei residui dei fertilizzanti, poiché X ha venduto le merci alla sua controllata Y. Ai sensi degli articoli 74, paragrafo 2, lettera c), CDU e 142, paragrafo 4, lettera b) CDU RE, una vendita a persona collegata non può essere presa in considerazione ai fini della determinazione del valore in dogana con questo metodo.

Metodo del valore calcolato

5. Anche in questo caso particolare non è stato possibile utilizzare il metodo del valore calcolato, poiché i rifiuti non derivavano dal processo di produzione (articolo 74, paragrafo 2, lettera d), CDU).

Metodo residuale

6. Pertanto, il valore in dogana dei residui di fertilizzanti è stato determinato secondo il metodo residuale di cui all'articolo 74, paragrafo 3, CDU e relative disposizioni attuative.
7. Ai sensi dell'articolo 74, paragrafo 3, del CDU, secondo il metodo residuale, il valore in dogana è *determinato sulla base dei dati disponibili nel territorio doganale dell'Unione, utilizzando mezzi ragionevoli coerenti con i principi e le disposizioni generali seguenti:*
 - (a) *L'accordo sull'attuazione dell'articolo VII dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio;*
 - (b) *Articolo VII dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio;*
 - (c) *Questo Capitolo [Titolo II, Capitolo 3 CDU].*
8. Vi sono due alternative nell'utilizzo del metodo: 1) applicazione flessibile dei metodi precedenti (articolo 144, paragrafo 1, CDU RE) o, quando non è possibile, 2) utilizzo di *altri metodi appropriati*, di cui all'articolo 144 paragrafo 2 CDU RE.
9. Il valore in dogana delle merci è stato stabilito sulla base delle informazioni disponibili nell'Unione (articolo 144, paragrafo 2, CDU RE). Come punto di partenza è stato utilizzato il prezzo fissato dalla società Y per la vendita dei residui di fertilizzanti a società non collegate. Quindi il prezzo è stato adeguato detraendo:
 - Integrazioni normalmente effettuate per spese generali e profitto;
 - trasporto, assicurazione e spese accessorie sostenute all'interno del territorio doganale dell'Unione al momento del trasporto delle merci verso le aziende agricole;
 - oneri doganali dovuti nel territorio doganale dell'Unione in ragione dell'importazione o della vendita delle merci.

L'adeguamento del prezzo di vendita risulta dalle disposizioni dell'articolo 142, paragrafo 5, CDU RE. Tali disposizioni si riferiscono al metodo deduttivo e non sono applicabili secondo il metodo residuale *tout court*. Tuttavia, nel caso in esame, il prezzo per i residui di fertilizzanti è determinato in modo da stabilire un prezzo unitario ai fini della valutazione in dogana nell'ambito del metodo deduttivo. Pertanto, quando si determina il prezzo dei residui si applica *mutatis mutandis* il principio giuridico in termini di adeguamento del prezzo unitario applicabile con il metodo deduttivo.

10. Utilizzando la metodologia sopra descritta, le autorità doganali degli Stati membri hanno stabilito che il valore in dogana dei residui di fertilizzanti è di 55,25 EUR per tonnellata.

Nota: Questo caso studio complementa il **Commentario n. 15**

Commentario n. 16: Canoni e royalties – procedura di perfezionamento passivo

I. Contesto

1. Una società dell'UE (Y) importa e poi distribuisce guanti recanti un marchio di un'altra società dell'UE (X). X è il titolare del marchio. I guanti sono prodotti da un'azienda Z situata al di fuori dell'Unione.
2. X e Y hanno concluso un **contratto di licenza** in base al quale Y (licenziatario) paga a X (licenziante) i diritti di licenza per l'uso del marchio, calcolati come una determinata percentuale del fatturato netto trimestrale dei guanti recanti il marchio X. Y paga i canoni di licenza indipendentemente dal fatto che la produzione dei guanti avvenga all'interno o all'esterno dell'UE.
3. X decide sia i modelli che i materiali per i guanti da produrre. Y acquista da X un tessuto specifico, che viene utilizzato per la fabbricazione dei guanti.
4. Inoltre, il contratto di licenza contiene un riferimento esplicito alla possibilità per il licenziante X di controllare l'azienda manifatturiera Z. X supervisiona e controlla da vicino l'attività di produzione attraverso un supervisore che deve essere consultato da Y per tutte le attività svolte ai sensi al contratto di licenza. Il licenziatario Y, a pena di risoluzione del contratto di licenza, deve seguire le eventuali misure correttive richieste da X. La risoluzione del contratto di licenza può avvenire anche in caso di mancato pagamento dei canoni.
5. In base al contratto di licenza, Y ha l'obbligo di informare X qualora intenda cambiare l'azienda coinvolta nella fabbricazione dei guanti (ditta produttrice Z) e la produzione deve comunque essere soggetta alle direttive di X in merito all'uso del tessuto e del marchio.
6. Il licenziatario Y ha inoltre stipulato un **contratto di produzione** con Z, società con sede nel paese terzo. Il contratto di produzione tra il licenziatario Y e l'azienda produttrice Z prevede che tutte le attività di produzione e l'uso dei marchi cessino a seguito della risoluzione del contratto di licenza. Y fornisce gratuitamente a Z il tessuto utilizzato per la produzione dei guanti.

7. La produzione dei guanti autorizzati, basati sul tessuto fornito da X avente lo status doganale di merce unionale, avviene fuori dall'UE in regime di perfezionamento passivo (articolo 259 CDU).²⁹
8. Il produttore Z è pagato da Y per la produzione dei guanti recanti il marchio X. L'importo fatturato riflette i costi delle operazioni di lavorazione sostenute da Z (es. spese di cucitura, fili, manodopera, spese generali).
9. Successivamente, i prodotti trasformati – i guanti recanti il marchio X – sono importati nel territorio doganale dell'Unione.

II. Tematica principale

Sorge la questione se per l'applicazione dell'articolo 86, paragrafo 5 CDU, i canoni pagati da Y a X per il diritto all'uso del marchio debbano essere inclusi nel valore in dogana dei guanti.

III. Disposizioni normative pertinenti

Articoli 70, 71(1) (b) (i), (c) CDU

Articoli 135 (1), 136 (1), (2), (4) (c) e (5) CDU RE

IV. Osservazioni preliminari

1. Conformemente alle disposizioni dell'articolo 86, paragrafo 5, CDU, l'importo del dazio all'importazione per i prodotti trasformati risultanti dal regime di perfezionamento passivo (ossia in questo caso i guanti) è calcolato sulla base del **costo dell'operazione di perfezionamento** effettuata al di fuori del territorio doganale dell'Unione. Le "operazioni di trattamento" sono definite all'articolo 5, paragrafo 37, CDU.
2. Secondo gli orientamenti della Commissione relativi all'applicazione del regime di perfezionamento passivo e al calcolo dell'importo del dazio all'importazione nell'ambito di tale regime³⁰, **il costo dell'operazione di perfezionamento effettuata** al di fuori del territorio doganale dell'Unione si riferisce al **valore in dogana dei prodotti trasformati** al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale per la loro immissione in libera pratica meno il **valore statistico delle corrispondenti**

²⁹ Regolamento (UE) N. 952/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013 che istituisce il codice doganale dell'Unione

³⁰ *Procedure speciali – Titolo VII UCC*³⁰ "Linee guida per gli Stati membri e il commercio":

https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/guidance_special_proceduresen.pdf e *Linee guida sull'obbligazione doganale*:

https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/guidance-customs-debt_en.pdf

merci di esportazione temporanea al momento in cui sono stati vincolati al regime di perfezionamento passivo.

3. Poiché lo scopo di questo documento è valutare se i canoni pagati da Y a X fanno parte del **valore in dogana dei prodotti trasformati**, la determinazione del costo dell'operazione di trasformazione ai fini del calcolo dell'importo del dazio all'importazione su tali prodotti non è affrontato in questo documento³¹.

Valore in dogana dei prodotti trasformati

4. Poiché l'articolo 86, paragrafo 5, CDU non indica alcun metodo di valutazione particolare applicabile al momento della determinazione del valore in dogana per i prodotti trasformati, sono applicabili le norme giuridiche generali relative alla determinazione del valore in dogana, vale a dire le disposizioni del titolo II Capo 3 CDU (Valore delle merci in dogana) e le disposizioni del Titolo II Capo 3 CDU RE (Valore delle merci in dogana).
5. Come ha rilevato la Corte di giustizia dell'Unione europea nella sentenza C-116/12 "Christodoulou"³², poiché ai sensi delle disposizioni doganali sulla determinazione del valore in dogana, la priorità è attribuita al metodo del valore di transazione e il termine "vendita" ai fini dell'uso di tale metodo è da interpretare in senso lato, la Corte ha statuito che essa si applica *«alla determinazione del valore in dogana delle merci importate sulla base di un contratto che, pur qualificato come contratto di vendita, si rivela in realtà un contratto di lavorazione o trasformazione»*. Ciò indipendentemente dall'uso o meno del regime di perfezionamento passivo per esportare merci e importare prodotti trasformati da tali merci.
6. Se la merce è stata fornita dall'acquirente al produttore nel paese terzo gratuitamente e l'acquirente ha pagato o deve pagare un prezzo per l'operazione di trasformazione, il valore in dogana dei prodotti trasformati è determinato in ai sensi dell'articolo 70, comma 1, CDU, utilizzando il metodo del valore di transazione, con gli opportuni adeguamenti, ove necessario.
7. Questi adeguamenti devono, in questo caso, includere quanto previsto nell'articolo 71 paragrafo 1) (b) CDU: *"il valore di materiali, componenti, parti e oggetti simili,*

³¹ Il valore statistico delle merci esportate è soggetto al regolamento dell'Unione, la cui applicazione pratica è ampiamente presentata nel documento di orientamento EUCDM della Commissione del 6 ottobre 2016, TAXUD A3(2016)2696117 doc. DIH 16/003 Finale EN: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/eucdm_guidance_document_en.pdf

³² Sentenza della Corte (Sesta Sezione) 12 dicembre 2013, Ioannis Christodoulou e a./Elliniko Dimosio, causa C-116/12, punti 43-51 (<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-116/12&language=EN>). Cfr. anche il *parere consultivo 1.1: Il concetto di "vendita"* nell'accordo emesso dal Comitato tecnico dell'OMD per la valutazione doganale e il *Commento 5.1: Trattamento delle merci restituite dopo l'esportazione temporanea per fabbricazione, lavorazione o riparazione* emesso dal TCCV WCO.

incorporati nelle merci importate". La determinazione di tale valore deve essere effettuata in conformità con l'articolo 135 CDU RE, utilizzando anche il Commentario n.1 del Compendium³³, in particolare i paragrafi 5 e 6.

8. Nel caso in esame, l'importatore Y fornisce gratuitamente il tessuto al fabbricante Z. Y ha acquistato il tessuto dal licenziante X. Tenendo conto delle disposizioni dell'articolo 135, paragrafo 1, CDU RE, il valore del tessuto fornito è pari al prezzo di acquisto pagato da Y a X.
9. La questione da affrontare è se l'importo dei canoni pagati da Y a X debba essere incluso nel valore in dogana dei prodotti trasformati alla luce dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU e delle sue disposizioni di attuazione.
10. Nel caso esaminato Y paga i canoni non al produttore dei guanti, ma a un terzo – il licenziante X. Secondo i termini del contratto di produzione, la produzione dei guanti con licenza cesserà come conseguenza della risoluzione del contratto di licenza. Quest'ultimo può anche essere risolto in caso di mancato pagamento dei canoni. Inoltre, in accordo con il contratto di licenza, il licenziante gestisce il controllo della produzione dei guanti che va oltre il controllo qualità standard.³⁴
11. Sulla base dei fatti sopra esposti, si può presumere che i requisiti per l'inclusione dei diritti di licenza nel valore in dogana delle merci importate di cui all'articolo 136, paragrafi 1 e 4, lettera c), CDU RE siano soddisfatti.
12. Inoltre, l'importo dei diritti di licenza dipende dal reddito netto derivante dalla vendita dei guanti con licenza (articolo 136 (2) CDU RE) e sono pagati da Y, indipendentemente dal fatto che la produzione dei guanti avvenga o meno nell'UE o in un paese terzo.
13. Il fatto che X si trovi nell'UE è un fattore irrilevante per il trattamento dei canoni ai fini della valutazione in dogana (articolo 136, paragrafo 5, CDU RE).
14. Riassumendo, il valore in dogana per i prodotti trasformati deve essere determinato secondo il metodo del valore di transazione come definito all'articolo 70, paragrafo 1, CDU insieme all'articolo 71 CDU.

³³ Compendio di testi sul valore in dogana;

https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_e_n.pdf

³⁴ Cfr. anche il *Commento 25.1: Diritti di terzi e diritti di licenza*, emesso dal Comitato tecnico dell'OMD per la valutazione doganale.

V. Conclusioni

1. Tenuto conto della citata sentenza emessa nella causa C-116/12 “Christodoulou”, il contratto di produzione concluso tra Y e Z può considerarsi un contratto di vendita ai fini della determinazione del valore in dogana per il prodotto trasformato prodotti (i guanti con il marchio X).
2. Di conseguenza, il valore in dogana per i guanti recanti il marchio X deve essere determinato sulla base del metodo del valore di transazione come definito nell'articolo 70 CDU unitamente all'articolo 71 CDU. Nel caso esaminato, il valore in dogana basato sul metodo del valore di transazione dovrebbe essere formato dai seguenti elementi:
 - a) il costo del trattamento effettuato al di fuori del territorio doganale dell'Unione (i costi si riflettono nella fattura emessa da Z a Y);
 - b) il prezzo di acquisto del tessuto utilizzato per produrre i guanti in licenza pagato da Y a X;
 - c) i canoni corrisposti da Y ad X per il diritto d'uso del marchio;
 - d) il valore in dogana dei guanti dovrebbe riflettere anche i costi del loro trasporto e assicurazione, nonché le spese di carico e movimentazione associate al loro trasporto fino al luogo in cui sono stati introdotti nel territorio doganale dell'Unione (articolo 71 (1) (e) CDU).
3. La conclusione presentata ai precedenti paragrafi 1 e 2 deve essere presa in considerazione per il calcolo dell'importo del dazio all'importazione ai sensi dell'articolo 86 (5) CDU.

Commento n. 17: Ripartizione dei diritti di licenza a norma dell'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU

I. Contesto

1. La società A acquista dalla società L e importa merci nell'Unione (merci importate). Con tali merci e altri componenti, A fabbrica nell'Unione un prodotto diverso (prodotto finito) che la società A vende nell'Unione. La componente principale e fondamentale del prodotto finito è la merce importata.
2. In forza di un accordo di licenza, la società A è tenuta a versare alla società L un diritto di licenza per il diritto di utilizzare i brevetti della società L nella fabbricazione del prodotto finito e dei suoi componenti. L'accordo di licenza prevede che la società A sia tenuta a pagare i diritti di licenza per l'acquisto delle merci importate.
3. Secondo l'accordo di licenza, i diritti di licenza da pagare sono pari al 5 % delle vendite totali del prodotto finito durante il periodo di riferimento definito nell'accordo.
4. Di seguito sono riportati i dati rilevanti per il caso di specie:

DATI UTILIZZATI AI FINI DEL CALCOLO			
	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
Prezzo pagato per le merci importate	450.000	540.000	725.000
Prezzo/Costo di altri componenti più il costo di produzione dopo importazione	150.000	180.000	175.000
Totale produzione spese dei prodotti finiti	600.000	720.000	900.000
Vendite totali dei prodotti finiti	1.000.000	1.200.000	1.500.000
Diritti di licenza pagati (5 % delle vendite totali del prodotto finito)	50.000	60.000	75.000
Margine di vendita totale della società A relativo al prodotto finito	400.000	480.000	600.000
	(1.000.000 — 600.000)	(1.200.000 — 720.000)	(1.500.000 — 900.000)

Margine di vendita della società A relativa alle merci importate	300.000	360.000	483.333
	[400.000 * (450.000/600.000)]	[480.000 * (540.000/720.000)]	[600.000 * (725.000/900.000)]

II. Questioni in discussione

È applicabile l'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU 40?

Se è applicabile l'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU, come determinare "un adeguamento adeguato"

stabilito all'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU per il caso presentato?

III. Disposizioni pertinenti

Articolo 71, paragrafo 1, lettera c),^{del CDU 41} e relative disposizioni di attuazione di cui all'articolo 71, paragrafo 2, dell'AE CDU

IV. Considerazioni preliminari

1. L'accordo di licenza e le circostanze della vendita delle merci importate dimostrano che i diritti di licenza sono relativi alle merci importate e sono pagati come condizione di vendita delle merci importate.⁴² Pertanto, il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate a norma dell'articolo 70 del CDU è integrato dai diritti di licenza a norma dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU.
2. Ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU: *"Se i corrispettivi o i diritti di licenza si riferiscono in parte alle merci da valutare e in parte ad altri ingredienti o componenti aggiunti alle merci dopo l'importazione, o ad attività o servizi successivi all'importazione, si procede ad un adeguamento appropriato"*.
3. I diritti di licenza sono in parte connessi alla fabbricazione delle merci importate e in parte ad altri processi di fabbricazione. Si applica pertanto l'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU.
4. Poiché non esiste una definizione giuridica del concetto di "adeguamento appropriato", si potrebbero prendere in considerazione diverse formule quando si tratta di procedere a tale adeguamento nel caso esaminato, come illustrato. Tuttavia, la formula più appropriata dovrebbe essere scelta sulla base della sua coerenza globale, in particolare tenendo conto dei diritti concessi nell'ambito dell'accordo di licenza⁴³ e della comparabilità dei dati di valore disponibili.

³⁵ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione, del 24 novembre 2015, recante modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione.

³⁶ Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell'Unione.

³⁷ A tale riguardo, la sentenza della CGUE nella causa C-76/19 (*Curtis Balkan*), punto 51, stabiliva che la determinazione del rapporto tra i corrispettivi pagati e le merci importate "richiede che si tenga conto di tutti gli elementi pertinenti, in particolare dei rapporti giuridici e di fatto tra le persone coinvolte".

³⁸ Commento n. 3: Incidenza dei corrispettivi e dei diritti di licenza sul valore in dogana, punto 8,

Raccolta dei testi sulla valutazione in dogana, edizione 2021 (Sezione C). Consultabile qui: https://ec.europa.eu/taxation_customs/customs-4/union-customs-code/ucc-guidance-documents_en

A) Formula 1: (Prezzo pagato per le merci importate prima dell'aggiunta dei corrispettivi/diritti di licenza/costo totale di produzione delle merci fabbricate in parte con le merci importate) * diritti di licenza pagati.

Conformemente ai dati presentati al punto I, questo metodo fornirà i seguenti risultati:

ANNO 1		ANNO 2		ANNO 3	
$(450.000/600.000) * 50.000$	37.500	$(540.000/720.000) * 60.000$	45.000	$(725.000/900.000) * 75.000$	60.417

Commenti

- L'accordo di licenza consente all'impresa A di beneficiare di brevetti relativi alla fabbricazione dei prodotti finiti e dei loro componenti. Pertanto, *i dati sui costi totali di produzione* costituiscono una base adeguata per la determinazione della quota dei diritti di licenza relativa alle merci importate.
- Tale formula si basa su due concetti direttamente comparabili, vale a dire *il prezzo pagato per le merci importate* (prima dell'aggiunta dei diritti di licenza) e *i costi totali di produzione*.
- Poiché le merci importate sono state utilizzate nella *fase di produzione*, è coerente presumere che l' *"importo adeguato"* dei diritti di licenza da includere nel valore in dogana delle merci importate debba basarsi sul rapporto tra il prezzo pagato per le merci importate e i costi totali di produzione, e nonostante il fatto che essi siano pagati in una determinata percentuale del totale delle vendite dei prodotti finiti.
- Inoltre, la formula è facilmente applicabile.

B) Formula 2: [(Prezzo pagato per le merci importate prima dell'aggiunta dei diritti di licenza + margine totale di vendita della società A)/Totale delle vendite dei prodotti finiti] */diritti di licenza pagati

Conformemente ai dati presentati al punto I, questo metodo fornirà i seguenti risultati:

ANNO 1		ANNO 2		ANNO 3	
$[(450.000 + 400.000)/1.000.000] * 50.000$	42.500	$[(540.000 + 480.000)/1.200.000] * 60.000$	51.000	$[(725.000 + 600.000)/1.500.000] * 75.000$	66.250

Commenti

La formula utilizza concetti non comparabili: il prezzo pagato per le merci importate e il margine totale di vendita della società A; esso presuppone che il margine di vendita totale realizzato sulle vendite dei prodotti finiti sia collegato solo alle merci importate.

C) Formula 3: (Prezzo pagato per le merci importate prima dell'aggiunta dei diritti di licenza/vendite totali dei prodotti finiti) * diritti di licenza pagati

Conformemente ai dati presentati al punto I, questo metodo fornirà i seguenti risultati:

ANNO 1		ANNO 2		ANNO 3	
(450.000/1.000.000) * 50.000	22.500	(540.000/1.200.000) * 60.000	27.000	(725.000/1.500.000) * 75.000	36.250

Commenti

La formula utilizza concetti non comparabili: il prezzo pagato per le merci importate e il totale delle vendite dei prodotti finiti.

V. Conclusione

1. Nel caso esaminato, il gruppo di esperti doganali — Sezione valutazione ha convenuto che il calcolo effettuato secondo la formula 1 di cui sopra soddisfa i requisiti per un adeguato adeguamento a norma dell'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU. Altrimenti detto, la formula 1 è adatta per calcolare un "*adeguamento adeguato*" ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU, dal punto di vista della coerenza e della praticità.
2. Le formule 2 e 3 non sono idonee ad apportare un adeguamento adeguato ai sensi dell'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU nel caso di specie.

VI. Osservazioni supplementari

1. L'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU si applica solo nei casi in cui i corrispettivi o i diritti di licenza si riferiscono in parte alle merci importate e in parte ad altri ingredienti o componenti aggiunti alle merci dopo la loro importazione (ad esempio, i nuovi prodotti sono fabbricati a partire dalle merci importate e dai componenti aggiunti alle merci importate durante il processo di fabbricazione nell'Unione) o ad attività o servizi successivi all'importazione (ad esempio assistenza tecnica nei settori della gestione, dell'amministrazione, della commercializzazione, della contabilità).
2. L'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU presuppone che le condizioni di cui all'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU siano soddisfatte anche se i corrispettivi o i diritti di licenza riguardano solo parzialmente le merci.

essere valutati.⁴⁴ Tuttavia, va sottolineato che il fatto che i corrispettivi o i diritti di licenza siano solo parzialmente connessi alle merci importate non influisce sull'applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU come corrispettivi o diritti di licenza da includere nel valore in dogana delle merci da valutare:

- (i) devono essere collegati alle merci importate,
- (ii) devono essere pagati come condizione di vendita delle merci da valutare, e
- (iii) non devono essere riflessi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci.

3. In tal caso occorre operare un adeguamento appropriato per separare la parte dei corrispettivi o dei diritti di licenza che si riferisce unicamente alle merci importate dall'importo totale dei corrispettivi o dei diritti di licenza pagati dall'acquirente delle merci da valutare.
4. Non esiste una definizione giuridica della nozione di *adeguamento appropriato* cui fanno riferimento le disposizioni dell'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU. Tuttavia, poiché le disposizioni stesse sono norme di attuazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU, le disposizioni dell'articolo 71, paragrafo 2, del CDU sono prese in considerazione anche quando occorre stabilire un adeguamento appropriato in un determinato caso.
5. Ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 2, del CDU, "*[I] e aggiunte al prezzo effettivamente pagato o da pagare (...) sono effettuate solo sulla base di dati oggettivi e quantificabili*". A contrario, se tali dati oggettivi e quantificabili non esistono e, di fatto, non è possibile aggiungere correttamente il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci da valutare, il metodo del valore di transazione non sarà applicato.⁴⁵
6. Di conseguenza, un adeguamento a norma dell'articolo 136, paragrafo 3, dell'AE CDU sarebbe considerato appropriato solo se basato su dati oggettivi e quantificabili.

Inoltre, è opportuno sottolineare che le disposizioni doganali dell'Unione utilizzano il concetto di "*principi contabili generalmente accettati*" di cui all'articolo 1, paragrafo 20, dell'AD^{CDU}. 46. *Esso stabilisce che ">> principi contabili generalmente accettati si intendono i principi riconosciuti o che godono di un sostanziale sostegno autorevole all'interno di un paese in un determinato momento in cui le risorse e gli obblighi economici dovrebbero essere registrati come attività e passività, quali variazioni delle attività e delle passività dovrebbero essere registrati, come devono essere valutate le attività e le passività e le relative variazioni, quali informazioni devono essere comunicate e come devono essere comunicate, e quali sono i bilanci da redigere"*.

7. Nel caso esaminato, i dati utilizzati per calcolare l'importo dei diritti di licenza da includere nel valore in dogana delle merci importate provengono dalla contabilità dell'importatore. Tali dati da utilizzare per il calcolo dei diritti di licenza relativi alle merci da valutare devono essere elaborati in modo coerente con le norme finanziarie applicabili nel paese di importazione. I dati che soddisfano tali requisiti contabili possono anche essere considerati obiettivi e quantificabili.
8. Il caso discusso dimostra che, oltre ai requisiti per i dati *oggettivi e quantificabili*, il loro utilizzo tiene conto di concetti *comparabili e omogenei*. Il rapporto tra i diritti di licenza e le merci da valutare può essere determinato anche prendendo in considerazione "*ciò che il licenziatario riceve di fatto in cambio del pagamento*"⁴⁷. Per avere un'intesa comune sul modo corretto di procedere a tale adeguamento, "*è particolarmente auspicabile una consultazione tra l'importatore e le autorità doganali*"⁴⁸.
9. In sintesi, per includere i corrispettivi nel valore in dogana delle merci importate, qualora tali corrispettivi non siano già stati inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci, essi devono riguardare tali merci e devono essere pagati dal compratore come condizione di vendita delle merci. Tali condizioni devono essere soddisfatte anche quando i corrispettivi sono solo parzialmente connessi alle merci importate.
10. Una volta soddisfatte le condizioni per l'inclusione dei corrispettivi nel valore in dogana, la fase successiva consisterà nel trovare un metodo adeguato per la ripartizione dei corrispettivi imponibili, basato sui principi contabili generalmente accettati. La scelta del metodo sarà influenzata dalle circostanze relative alla vendita delle merci da valutare e sarà effettuata caso per caso.
11. Una volta soddisfatte le condizioni per l'inclusione dei corrispettivi nel valore in dogana, la fase successiva consisterà nel trovare un metodo adeguato per la ripartizione dei corrispettivi imponibili, basato sui principi contabili generalmente accettati. La scelta del metodo sarà influenzata dalle circostanze relative alla vendita delle merci da valutare e sarà effettuata caso per caso.

³⁹ Commento n. 3: Incidenza dei corrispettivi e dei diritti di licenza nel valore in dogana, Compendium of Customs Valuation Texts, edizione 2021 (Sezione C). Consultabile qui: https://ec.europa.eu/taxation_customs/customs-4/union-customs-code/ucc-guidance-documents_en

⁴⁰ *Ibidem*.

⁴¹ La sentenza della CGUE emessa nella causa C-173/15 (*GE Healthcare GmbH*), punto 1 del dispositivo della sentenza.

⁴² Cfr. la nota relativa all'articolo 71, paragrafo 2, del CDU presentata nel compendio dei testi sulla valutazione in dogana (sezione B: Note interpretative sulla valutazione in dogana (accordo OMC sulla valutazione), edizione 2021. Consultabile qui: https://ec.europa.eu/taxation_customs/customs-4/union-

customs-code/ucc-guidance-documents_en

⁴³ Del 28 luglio 2015, che integra il regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio in relazione alle modalità che specificano alcune disposizioni del codice doganale dell'Unione. *L'accordo di valutazione dell'OMC stabilisce che, ai fini del presente accordo, l'amministrazione doganale di ciascun membro utilizza informazioni preparate in modo conforme ai principi contabili generalmente accettati nel paese e adeguate per l'articolo in questione (cfr. allegato I dell'accordo, nota generale, uso dei principi contabili generalmente accettati).*

Commento n. 18: Valutazione delle sementi del raccolto.
Determinazione del valore degli aiuti ai sensi
dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del
CDU

Contesto

1. Un fornitore di sementi **importa sementi** da una società di coltivatori di sementi situata in un paese terzo e le dichiara per l'immissione in libera pratica nel territorio doganale dell'Unione.
2. Le sementi da raccolto sono il risultato di una moltiplicazione delle **sementi di base** fornite gratuitamente dall'importatore all'azienda produttrice di sementi al fine di produrre le merci importate in condizioni climatiche più favorevoli. La società produttrice di sementi riscuote un certo importo per il suo servizio ed emette una fattura al riguardo al fornitore di sementi.
3. La produzione di sementi di base avviene nel territorio doganale dell'Unione e comprende diverse fasi, come segue:
 - a) Il fornitore di sementi sviluppa sementi di base in laboratori e settori di ricerca situati nell'Unione. Le sementi pre-base sono ottenute mediante un processo di **ricerca e sviluppo (R &S; in appresso "R &S;")** e mediante l'uso di germplasm⁴⁹ per i quali il fornitore di sementi versa **diritti di licenza** a un licenziante. La R &S può rappresentare più del 15 % del fatturato annuo del fornitore di sementi.
 - b) Le sementi pre-base sono poi moltiplicate per i coltivatori di sementi dell'UE all'interno dell'Unione per ottenere sementi di base. Il fornitore di sementi paga i diritti per il servizio ai coltivatori dell'UE. Le tasse coprono, tra l'altro, i costi relativi alla preparazione dei terreni per la piantagione di sementi, la fertilizzazione, l'irrigazione e il raccolto.

Questioni in discussione

1. Quale metodo di valutazione dovrebbe essere applicato per determinare il valore in dogana delle sementi di raccolto al momento dell'importazione nel territorio doganale dell'Unione?
2. A condizione che nel caso di specie si applichi il metodo del valore di transazione, come dovrebbero essere valutate le sementi di base fornite gratuitamente al coltivatore di sementi?

Disposizioni regolamentari pertinenti

Articoli 70 e 71(1)(b)(i) CDU

Osservazioni preliminari

Metodo di valutazione

1. La prima questione da prendere in considerazione è il metodo di valutazione da applicare per determinare il valore in dogana delle sementi del raccolto.
2. Va ricordato che l'accordo relativo all'attuazione dell'articolo VII dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (di seguito "CVA") non fornisce una definizione di "vendita". Tuttavia, il *parere consultivo 1.1 — Il concetto di "vendita" nell'accordo*, emesso dal comitato tecnico per la valutazione in dogana dell'OMD (in appresso "il comitato tecnico per la valutazione in dogana"), stabilisce che "(...) conformemente all'intenzione fondamentale dell'accordo di utilizzare il valore di transazione delle merci importate nella misura più ampia possibile ai fini del valore in dogana, l'uniformità di interpretazione e di applicazione può essere raggiunta prendendo il termine "vendita" in senso lato (...)".
3. L'approccio si riflette nella sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea (di seguito "CGUE") nella causa C/116/12 "Christodoulou". Nella sentenza la Corte ha sottolineato che, poiché le disposizioni doganali relative alla determinazione del valore in dogana danno la priorità al metodo del valore di transazione, il termine "vendita" ai fini dell'applicazione di tale metodo dovrebbe essere interpretato estensivamente. La Corte ha stabilito che essa si applica "(...) alla determinazione del valore in dogana delle merci importate sulla base di un contratto che, pur essendo qualificato come contratto di vendita, si rivela di fatto un contratto di lavorazione o di trasformazione". Alla luce di quanto precede, occorre anche tenere presente che, nel determinare il valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione, gli articoli 70 e 71 del CDU dovrebbero essere letti congiuntamente.
4. Da quanto precede si può concludere che, se le merci sono state fornite da un acquirente a titolo gratuito a un produttore di un paese terzo e il compratore ha pagato o deve pagare un prezzo per l'operazione di perfezionamento avvenuta nel paese terzo, il valore in dogana dei prodotti risultanti dall'operazione di perfezionamento è determinato secondo il metodo del valore di transazione, eventualmente con le opportune rettifiche.
5. Gli stessi principi sono applicabili al caso in esame. Il valore in dogana delle sementi di raccolta importate è stabilito secondo il metodo del valore di transazione, tenendo conto degli adeguamenti pertinenti per il caso di cui all'articolo 71 del CDU.

Categorizzazione dell'aiuto fornito dal fornitore di sementi

6. Per sementi di base si intende il materiale di base (materiale materiale) utilizzato per

⁵¹ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione, del 24 novembre 2015, recante modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione

produrre sementi di raccolta. Nella causa C-116/89, "BayWa AG contro Hauptzollamt Weiden", simile a quella discussa, la CGUE ha stabilito che le sementi di base dovrebbero essere classificate ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del CDU, che comprende "materiali, componenti, parti e oggetti simili incorporati nelle merci importate".

7. A differenza degli aiuti di cui all'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del CDU, gli aiuti classificati all'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del CDU devono essere aggiunti al valore in dogana indipendentemente dal fatto che siano prodotti nell'Unione.

Determinazione del valore delle sementi di base ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del CDU

8. Secondo i fatti del caso, le sementi di base sono ricavate dalle sementi pre-base fornite ai coltivatori dell'UE per essere moltiplicate prima della loro esportazione in un paese terzo al fine di produrre le merci importate (sementi da raccolto) in condizioni climatiche favorevoli. Le sementi di base sono derivate da attività di R & S; svolte dal fornitore di sementi e dall'uso di germplasm autorizzati per i quali il fornitore di sementi versa diritti di licenza a un licenziante.
9. La R & S, intrapresa dal fornitore di sementi, non è fornita direttamente all'azienda produttrice di sementi del paese terzo. In realtà, gli investimenti in R & S consentono la creazione di sementi di base sotto forma di sementi pre-base con potenziale genetico, messe a disposizione dei coltivatori dell'UE al fine di sviluppare le sementi di base e successivamente produrre le sementi di raccolta importate. Il materiale genetico viene trasferito attraverso il seme in ogni fase della produzione. Pertanto, il processo di R & S è già concluso quando l'aiuto (le sementi di base) viene fornito alla società di produzione di sementi del paese terzo al fine di produrre le sementi del raccolto.
10. Il valore delle sementi di base è determinato conformemente all'articolo 135, paragrafo 1, dell'AE CDU. Ai sensi di tale articolo, il valore di un aiuto è costituito, a seconda dei casi, dal costo di acquisizione o dal costo di produzione.
11. Al fine di stabilire il valore di un aiuto, è opportuno prendere in considerazione anche il valore degli elementi immateriali necessari per produrre l'aiuto. Sebbene, alla luce dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del CDU, il valore delle opere d'ingegneria, di sviluppo, d'arte, di design, nonché di piani e schizzi sia aggiunto al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate solo se le attività indicate sono state effettuate in un luogo diverso dall'Unione e sono state necessarie per la produzione delle merci importate, *nel commento 18.1 — Rapporto tra l'articolo 8.1, lettera b), punto ii),*

e l'articolo 8.1, lettera b), punto iv),³⁵il TCCV conviene che "La struttura delle disposizioni in materia di assistenza suggerisce che ciascuna categoria si situa da sola e ciò conferisce ulteriore peso in a sostegno della conclusione secondo cui non è opportuno escludere i costi associati agli elementi del tipo di cui all'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), punto iv) In considerazione di quanto precede, il valore degli elementi di cui all'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), punto ii), includerebbe il valore dell'opera di progettazione incorporata (anche se tale opera è stata effettuata nel paese di importazione) come parte del costo di acquisto o di produzione"(sottolineatura aggiunta). Inoltre, nel suo commento 24.1 — Determinazione del valore di un aiuto ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), dell' accordo, il TCCV sottolinea che "(...) se gli aiuti sono prodotti dall'importatore o da una persona collegata all'importatore, il loro valore sarebbe calcolato includendo tutti gli elementi utilizzati per produrli ". Inoltre, nella sentenza emessa nella causa C- 509/19, "BMW Bayerische Motorenwerke AG", la CGUE ha stabilito che "(...) l'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del codice doganale, che riguarda i "materiali, componenti, parti e elementi analoghi incorporati nelle merci importate", non può essere interpretato nel senso che esclude beni immateriali" (punto 19 della sentenza).

12. Lo stesso approccio dovrebbe applicarsi agli aiuti di cui all'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del CDU. Ciò significa che, nel caso di specie, il valore della R & S; utilizzata per produrre le sementi di base nel territorio doganale dell'Unione dovrebbe riflettersi nel valore dell'aiuto e, di conseguenza, nel valore delle sementi di raccolta importate.
13. Occorre tuttavia ricordare che, ai fini del calcolo del valore dell'aiuto, sono presi in considerazione solo i costi di R & S che possono essere connessi alla produzione e alla vendita delle sementi del raccolto. In altre parole, ai fini della determinazione del valore in dogana delle sementi di raccolta, dovrebbero rientrare nel valore di tale assistenza solo i costi delle attività di R & S; relative ai prodotti.
14. I diritti di licenza versati dal fornitore di sementi al licenziante per il diritto di utilizzare il germplasma sotto licenza nel processo di produzione delle sementi di pre-base fanno parte del valore dell'aiuto (sementi di base). Il diritto di utilizzare il germplasma autorizzato era essenziale per la creazione dell'assistenza. Senza pagare i diritti di licenza, il fornitore di sementi non avrebbe accesso al germoplasma protetto necessario per la produzione delle sementi di pre-base e, di conseguenza, delle sementi di base.³⁶
15. È opportuno sottolineare che i diritti di licenza discussi fanno parte del valore dell'assistenza piuttosto che delle merci importate e pertanto non sono considerati ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del CDU.
16. Le tasse pagate dal fornitore di sementi ai coltivatori dell'UE per la moltiplicazione delle sementi di base nel territorio doganale dell'Unione, nonché qualsiasi altra spesa direttamente connessa alla produzione delle sementi di base nel territorio doganale dell'Unione, dovrebbero riflettersi nel valore dell'aiuto.

Ai³⁵ sensi della normativa doganale dell'Unione, l'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto ii), del CDU è equivalente all'articolo 8.1, lettera b), punto ii), del CVA e l'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del CDU è equivalente all'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del CVA.

³⁶ Cfr. anche la sentenza della CGUE nella causa BayWa AG (C-116/89), punti 15-18.

17. Nel caso esaminato, i dati utilizzati per calcolare il valore dell'aiuto da riflettere nel valore in dogana dei semi di raccolto importati provengono dalla contabilità dell'importatore, dai bonifici bancari o da qualsiasi altra documentazione relativa ai pagamenti degli aiuti. Conformemente a una delle norme generali che disciplinano la determinazione del valore in dogana, di cui all'articolo 71, paragrafo 2, del CDU, "[I] e aggiunte al prezzo effettivamente pagato o da pagare, a norma del paragrafo 1, sono effettuate solo sulla base di dati oggettivi e quantificabili". I dati da utilizzare ai fini del valore in dogana devono essere preparati in modo coerente con le norme finanziarie applicabili nel paese di importazione, sulla base dei principi contabili generalmente accettati di cui all'articolo 1, paragrafo 20, dell'AD CDU.³⁷

Conclusione

1. Tenendo conto della summenzionata sentenza emessa nella causa C-116/12 "Christodoulou", il contratto di produzione concluso tra il fornitore di sementi nell'Unione (importatore) e il produttore di sementi di un paese terzo (esportatore) può essere considerato un contratto di vendita ai fini della determinazione del valore in dogana delle sementi del raccolto.

2. Per il motivo di cui sopra, il valore in dogana delle sementi di raccolto è determinato secondo il metodo del valore di transazione di cui all'articolo 70 del CDU in combinato disposto con l'articolo 71 del CDU. Nel caso esaminato, il valore in dogana basato sul metodo del valore di transazione dovrebbe essere costituito dai seguenti elementi:

a) il costo della moltiplicazione delle sementi di base per ottenere sementi da raccolto effettuate al di fuori del territorio doganale dell'Unione (i costi si riflettono nella fattura emessa dal produttore di sementi al fornitore di sementi);

b) il valore delle sementi di base ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del CDU (costituito da R & S; diritti di licenza; tasse per la moltiplicazione delle sementi di base e altri costi direttamente connessi alla produzione delle sementi di base nel territorio doganale dell'Unione);

c) le spese di trasporto e di assicurazione delle sementi del raccolto, nonché le spese di carico e di movimentazione associate al loro trasporto fino al luogo in cui sono state introdotte nel territorio doganale dell'Unione (articolo 71, paragrafo 1, lettera e), del CDU).

³⁷L'articolo 1, paragrafo 20, dell'AD CDU stabilisce quanto segue: *"principi contabili generalmente accettati": i principi riconosciuti o che godono di un sostanziale sostegno autorevole all'interno di un paese in un determinato momento in merito a quali risorse e obbligazioni economiche debbano essere registrate come attività e passività, quali variazioni delle attività e delle passività dovrebbero essere registrate, come dovrebbero essere valutate le attività e le passività e le relative variazioni, quali informazioni dovrebbero essere comunicate e come dovrebbero essere comunicate, e quali rendiconti finanziari dovrebbero essere preparati"*; Del 28 luglio 2015, che integra il regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio in relazione alle modalità che specificano alcune disposizioni del codice doganale dell'Unione.

SEZIONE D: CONCLUSIONI DEL COMITATO DEL CODICE DOGANALE E DEL GRUPPO DI ESPERTI DOGANALI

(Sezione Valore)

Nota: Gli strumenti di questa sezione non costituiscono atti giuridicamente vincolanti e hanno carattere esplicativo. L'obiettivo è garantire una comprensione comune sia per le autorità doganali che per gli operatori economici e fornire strumenti per facilitare l'applicazione corretta e armonizzata da parte degli Stati membri. Le disposizioni giuridiche della legislazione doganale prevalgono sul contenuto di tali strumenti e dovrebbero essere sempre consultate. I testi delle disposizioni giuridiche dell'UE facenti fede sono quelli pubblicati nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea.

Conclusion No 1: Deleted

Conclusion No 2: Deleted

Conclusione n. 3: Ingegneria, sviluppo, arte e progettazione lavori intrapresi nell'Unione

Fatti

Le automobili fabbricate in un paese terzo dall'impresa X di un gruppo multinazionale sono vendute alla società Y nell'Unione, appartenente allo stesso gruppo. I lavori di ingegneria, sviluppo e progettazione sono stati intrapresi nell'Unione da Y, che ha anche fornito tutti i piani necessari per la produzione delle automobili. I costi di tali operazioni sono stati addebitati a X che, al momento della vendita delle vetture, li ha inclusi nel prezzo di fattura. Questo prezzo non è influenzato dai legami tra le due ditte.

Y ritiene che i prezzi fatturati da X possano essere accettati come base per la valutazione, previa detrazione, a norma dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del codice, per i costi di ricerca e sviluppo relativi ai lavori effettuati nell'Unione, quando tali costi sono inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare ma possono essere distinti separatamente.

Parere del Comitato

L'articolo 71 del Codice prevede esclusivamente delle addizioni al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate. Gli elementi che non sono da includere nel valore in dogana sono indicati all'articolo 72 del Codice. Nel caso sopra illustrato, il valore in dogana deve essere determinato con riferimento al valore di transazione di cui all'articolo 70 del codice e, ai sensi delle vigenti disposizioni internazionali e dell'UE, non è prevista alcuna detrazione.

Conclusione n. 4: Spese relative a lavori iniziati dopo l'importazione

Fatti

L'impresa X di un paese terzo vende film per diapositive alla società Y nell'Unione. Quando le merci sono dichiarate per l'immissione in libera pratica, Y presenta alla dogana due fatture, una delle quali indica il prezzo dei film e l'altra le spese di sviluppo e di elaborazione. I due importi fatturati sono pagati a X, ma non si procede allo sviluppo e all'intelaiatura dei films se non dopo che questi sono stati impressionati dall'utilizzatore. Tali operazioni sono effettuate dall'azienda Z in virtù di un contratto speciale stipulato con X.

Al momento dell'immissione in libera pratica non si sa in quale paese avranno luogo lo sviluppo e l'intelaiatura, poiché ciò dipende dalla scelta del laboratorio di sviluppo di Z a cui l'utilizzatore invia il film.

Parere del Comitato

Ai sensi dell'articolo 72, lettera b), del codice, il valore in dogana non comprende le spese di costruzione, costruzione, montaggio, manutenzione o assistenza tecnica sostenute dopo l'importazione.

Le spese di sviluppo e di intelaiatura illustrate sono da considerare alla stregua di quelle indicate nell'articolo citato. Di conseguenza, il valore in dogana deve essere determinato sulla base del prezzo effettivamente pagato o da pagare per i film non impressionati, senza tener conto delle spese di sviluppo e di intelaiatura.

Conclusione n. 5: Importazioni effettuate per mezzo di succursali

Fatti

I beni fabbricati dall'impresa X in un paese terzo sono importati nell'Unione attraverso la sua filiale X-Europe, che non ha una personalità giuridica distinta da quella della società madre.

L'attività di X-Europa consiste nell'ottenere delle ordinazioni da compratori non legati, nello sdoganare le merci importate, nel fatturarle ai clienti e nel gestire uno stock limitato derivante dalle rimanenze eventuali.

Per ragioni di contabilità X fattura le merci alla succursale sulla base del prezzo di trasferimento pari al costo di produzione. La vendita delle merci ai clienti europei avviene sia prima che dopo la loro immissione in libera pratica. I prezzi fatturati da X-Europe ai suoi clienti sono diversi da quelli fatturati da X in quanto includono la maggiorazione commerciale, i dazi doganali e altri costi sostenuti, come le spese di trasporto e le spese connesse.

Parere del Comitato

Poiché una vendita implica necessariamente una transazione tra due persone distinte, la consegna a X-Europa non costituisce che un trasferimento di merci da una sezione all'altra della stessa entità giuridica.

Di conseguenza, quando le merci sono vendute ad acquirenti indipendenti prima dell'immissione in libera pratica, il valore in dogana deve basarsi sui prezzi effettivamente pagati o pagabili da tali acquirenti, conformemente all'articolo 70 del codice, ad esclusione dei dazi doganali, delle spese di trasporto intra-UE e delle spese connesse.

Invece, poiché le merci importate da X-Europa per essere stoccate non costituiscono oggetto di vendita, l'articolo 70 citato non è applicabile e il valore in dogana deve essere determinato secondo gli altri metodi di valutazione nell'ordine enunciato all'articolo 74 del Codice.

Conclusion No 6: Ripartizione di spese di trasporto per merci spedite per ferrovia

Fatti

Un importatore acquista merci in un paese terzo e le invia per ferrovia al territorio doganale dell'Unione. Al momento dell'immissione in libera pratica, l'importatore presenta la lettera di vettura unitamente alla fattura relativa alle merci. Conformemente alle convenzioni internazionali sul trasporto ferroviario, i costi di trasporto indicati nella presente lettera di vettura sono suddivisi in due importi, di cui il primo copre il trasporto dal luogo di partenza al "punto di collegamento tariffario" e il secondo il trasporto da tale punto al luogo di destinazione.

In questo caso particolare, il "punto di collegamento tariffario" corrisponde al luogo di attraversamento della frontiera terrestre del territorio doganale dell'Unione e non coincide con il luogo in cui è situato l'ufficio doganale di prima entrata. Nella dichiarazione degli elementi relativi al valore in dogana, l'importatore dichiara le spese di trasporto fino al punto di "saldatura tariffaria".

Parere del Comitato

Per motivi di semplificazione e conformemente alla pratica commerciale, la ripartizione delle spese di trasporto indicata nella lettera di vettura può essere accettata ai fini della determinazione del valore in dogana. Pertanto, le spese di trasporto relative al trasporto tra il "punto di collegamento tariffario" e il luogo in cui è situato l'ufficio doganale di entrata nell'Unione possono non essere prese in considerazione.

**Conclusione n. 7: Spese di trasporto aereo relative a operazioni non
commerciali
importazioni**

Fatti

Una persona acquista uno strumento musicale in un paese terzo e lo fa inviare per via aerea all'Unione. Poiché l'importazione avviene a fini non commerciali, egli chiede che le spese di trasporto non siano aggiunte al prezzo effettivamente pagato per le merci importate.

Parere del Comitato

Ai fini della determinazione del valore in dogana, le disposizioni dell'Unione relative alle spese di trasporto non operano alcuna distinzione generale tra operazioni di natura commerciale e operazioni di carattere non commerciale.

Nel caso in esame, si applica l'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), del codice e le spese di trasporto aereo determinate conformemente alle norme e alle percentuali di cui all'allegato 23 01 dell'AE CDU devono essere incluse nel valore in dogana.

Conclusione N° 8: Spese trasporto aereo

Contesto

L'impresa Y dell'Unione acquista beni dall'impresa X con sede in un Paese terzo. Le merci sono vendute in condizioni FOB e spedite nel territorio unionale in charge collect.

Oltre alla fattura di vendita, Y presenta alla dogana la lettera di vettura aerea che riporta le spese di trasporto espresse nella valuta del Paese esportatore. La compagnia aerea, responsabile della riscossione delle spese di trasporto, converte tale importo nella valuta dello Stato membro importatore e impone una commissione pari al 5% delle spese per la riscossione delle stesse da parte del destinatario.

Parere del Comitato

La commissione del 5% per i servizi forniti dalla compagnia aerea non rientra tra gli elementi di cui all'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), del Codice. Di conseguenza, in applicazione del terzo comma dello stesso articolo, la percentuale non deve essere aggiunta al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate.

Conclusion No 9: Ripartizione di spese di trasporto

Fatti

Una spedizione di merci deperibili è consegnata alla ditta Y nell'Unione da X con sede in un paese terzo. Le merci sono messe all'asta per 15,000 U.A. a un acquirente indipendente. I costi totali di trasporto per camion ammontano a 11,000 U.A. Questi costi sono considerati usuali ai fini dell'articolo 142, paragrafo 5, dell'AE CDU.

La distanza percorsa all'interno dell'Unione rappresenta solo il 5 % della distanza totale, ma una nota presentata dal dichiarante attribuisce a tale distanza il 80 % dei costi totali di trasporto.

Il valore in dogana non può, nel caso di specie, essere determinato in base alle disposizioni dell'articolo 70 del CDU, in quanto non vi è alcuna vendita rilevante tra X e Y al momento rilevante ai fini della valutazione. Le informazioni necessarie per l'applicazione dell'articolo 74 (2), lettera a) o b), del CDU non sono disponibili.

Parere del Comitato

Al fine di determinare il valore in dogana a norma dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), del CDU, il prezzo di 15,000 U.A. per le merci deve essere ridotto, tra l'altro, delle normali spese di trasporto e di assicurazione sostenute all'interno dell'Unione, vale a dire, nel caso di specie, il 5 % degli Stati Uniti d'America 11,000 pagati per il trasporto totale. L'indicazione di una ripartizione fittizia e infondata sulla nota di trasporto non è da prendere in considerazione.

Conclusion No 10: Deleted

Conclusiono No 11: Acquisto di contingenti all'esportazione – prodotti tessili

Fatti

I prodotti tessili sono venduti dalla ditta X con sede in un paese terzo alla società Y nell'Unione. Tali prodotti sono fabbricati in questo paese terzo che ha firmato un accordo tessile bilaterale con l'Unione. L'accordo ha l'effetto di imporre contingenti annuali sotto forma di licenze di esportazione sulla fornitura di prodotti tessili agli acquirenti dell'Unione; i detentori di quote possono tuttavia trasferire i loro diritti su una quota, in tutto o in parte, ad altre persone e ricevere un compenso per il diritto trasferito.

X ha esaurito il proprio contingente e al fine di esportare le merci X o Y acquista il diritto di quota necessario da un terzo che non ha alcun rapporto con X. Se X ha acquisito il diritto, fattura Y con l'importo pagato e lo indica separatamente; se Y lo acquista, lo mette a disposizione di X a titolo gratuito.

Questione

Il pagamento effettuato per l'acquisto del contingente fa parte del prezzo effettivamente pagato o da pagare, di cui all'articolo 70 del Codice?

Parere del Comitato

I contingenti, essendo trasferibili, hanno di per sé un valore indipendente dal valore dei prodotti tessili cui si riferiscono; e, nel caso di specie, Y sopporta le spese supplementari sostenute per l'acquisizione del diritto alla quota, sia acquistando essa stessa sia rimborsando X a tal fine. In tali circostanze, tali spese supplementari debitamente comprovate non possono essere considerate come facenti parte del prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci in questione. Il tipo (quota propria o di terzi) e l'importo dei relativi pagamenti devono essere dimostrati su richiesta.

Conclusione n. 12: Valore in dogana di campioni spediti per via aerea

Fatti

I campioni commerciali trasportati per via aerea sono importati nell'Unione da Y. Y paga i prodotti a un prezzo unitario di 5 U.A. FOB. Le spese di trasporto fino al luogo di introduzione nel territorio doganale dell'Unione ammontano a 50 U.A. per campione. Al momento dell'importazione, Y chiede ai servizi doganali di prendere in considerazione dei costi teorici di trasporto via mare invece dei costi di trasporto effettivamente pagati.

Parere del Comitato

Dato che l'articolo 71, paragrafo 1, lettera e) del Codice non prevede la presa in considerazione di spese di trasporto fittizie, il valore in dogana deve essere determinato aggiungendo al prezzo di 5 U.C. le spese di trasporto effettivamente pagate, cioè 50 U.C. al campione.

Conclusione No 13: Spese di utensili

Fatti

La società X, con sede in un paese terzo, fabbrica e vende radio cassette alla società Y, con sede nel territorio dell'Unione. La società Y, che non è legata al venditore, procede all'immissione in libera pratica di questi apparecchi.

Per migliorare l'aspetto di questi assortimenti, che sono articoli di produzione standard, il fabbricante utilizza utensili speciali progettati dall'acquirente ma prodotti nel paese terzo dalla società X. Tali strumenti non sono destinati ad essere importati nel territorio dell'Unione.

In occasione dell'importazione di una partita di cassette autoradio, l'importatore ha presentato due fatture unite alla dichiarazione, cioè:

- la fattura di acquisto delle cassette autoradio;
- la fattura che rappresenta il costo totale di fabbricazione degli utensili.

Il valore in dogana dichiarato è l'importo totale delle due fatture; l'importatore ha scelto di imputare i costi dello strumento a un'unica spedizione.

Parere del Comitato

Nelle circostanze descritte, poiché il valore dello strumento non è stato incluso nel prezzo pagato o da pagare per le merci importate, esso deve essere aggiunto a tale prezzo a norma dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto ii), del codice in quanto è stato fornito, direttamente o indirettamente, dall'acquirente a titolo gratuito per essere utilizzato in relazione alla produzione e alla vendita per l'esportazione delle merci importate (vale a dire che la situazione non è diversa da quella dell'acquisto dello strumento da un altro venditore). È possibile imputare il costo totale dello strumento alla prima spedizione di merci.

Conclusione n. 14: Importazioni tramite agenti sotto contratto

Fatti

L'acquirente Y, stabilito nel territorio doganale dell'Unione, importa grandi quantità di merci varie da diversi fabbricanti/fornitori in Estremo Oriente. Per motivi che si riferiscono allo studio, alla prospezione del mercato e alla rappresentanza nei paesi dell'Estremo Oriente, il compratore Y fa ricorso ad un agente X il quale, fra l'altro, agisce ugualmente per conto del compratore Y per l'acquisto e la consegna delle merci da valutare. In pagamento delle sue prestazioni X riceve da Y una commissione di acquisto. L'ammontare nonché le modalità di pagamento della commissione di acquisto e gli impegni dell'agente X sono stabiliti in un "contratto d'agente" convenuto tra X e Y. Secondo le condizioni del contratto:

- (a) L'agente X riceve dall'acquirente Y ordini che specificano la descrizione delle merci, il loro prezzo, il termine di consegna e le condizioni di consegna, unitamente a qualsiasi altra documentazione; in più, l'acquirente spesso specifica un particolare fabbricante/fornitore;
- (b) Trasmette tali ordini, talvolta a nome proprio, al fabbricante/fornitore e invia all'acquirente Y un avviso di ricevimento degli ordini, in alcuni casi inviando la conferma timbrata del fabbricante/fornitore;
- (c) Di regola, la merce è spedita dal fabbricante/fornitore fino al porto del paese di esportazione dove i documenti sono rilasciati all'agente X;
- (d) L'agente X fattura al compratore Y il prezzo da pagare al fabbricante/fornitore indicando separatamente l'ammontare della sua commissione, come è stato convenuto.

All'occasione dell'immissione in libera pratica delle merci, il compratore Y dichiara il prezzo delle merci ai fini della determinazione del valore in dogana e presenta la fattura emessa dall'agente X. L'ammontare pagato dal compratore Y all'agente X come commissione d'acquisto non è dichiarato come elemento del valore in dogana.

Per giustificare la regolarità della dichiarazione del valore in dogana, il compratore Y è disposto a fornire, su richiesta delle autorità doganali, il "contratto d'agente", le commesse ricevute e la conferma delle commesse, la corrispondenza con l'agente X, le attestazioni di pagamento, nonché tutti gli altri documenti necessari. Inoltre, in casi adeguati, il compratore Y è ugualmente in grado di fornire, su richiesta delle autorità doganali, le fatture rilasciate dai fabbricanti/fornitori e la corrispondenza intercorsa con l'agente X.

Parere del Comitato

Se il prezzo pagato al fabbricante/fornitore è la base del valore di transazione ai sensi dell'articolo 70 del codice, il dichiarante, a norma dell'articolo 145 dell'AE CDU, è di norma tenuto a presentare alle autorità doganali la fattura emessa dal fabbricante/fornitore.

Tuttavia, alla luce dei fatti di cui sopra, le autorità doganali possono accettare la fattura (al netto della commissione d'acquisto) emessa dall'agente X, fatta salva la possibilità di un controllo.

Conclusione n. 15: Diritti di quota richiesti per i certificati di autenticità

Fatti

Le carni di una determinata qualità sono vendute dalla ditta X, un macello stabilito in un paese terzo, alla ditta Y nell'Unione. Le carni sono importate nel quadro di un accordo bilaterale tra l'Unione e il paese terzo che prevede l'importazione in esenzione dal prelievo all'importazione di un contingente fisso di tali carni. Il contingente è gestito dal paese esportatore che rilascia i certificati di autenticità (e l'Unione rilascia titoli di importazione). I certificati di autenticità sono rilasciati al mattatoio in proporzione alle quantità di carne vendute nell'ambito delle differenti quote dell'anno precedente. La ditta X non paga nulla per ottenere i certificati. I certificati non possono essere trasferiti separatamente ad un altro mattatoio: Essi possono essere assegnati solo a partite specifiche di carni destinate all'esportazione nell'Unione. La ditta X chiede un prezzo per la carne. Per il certificato viene chiesto un prezzo separato. Tali ammontari ritornano direttamente o indirettamente alla ditta X.

Questione

Il valore transazionale delle carni comprende l'ammontare fissato per il certificato di autenticità?

Parere del Comitato

Il certificato di autenticità, non trasferibile, non può essere dissociato dalla carne che lo accompagna e, analogamente, non ha di per sé alcun valore indipendente dal valore della carne; anche l'importo fatturato per il certificato spetta direttamente o indirettamente a X. Il certificato non può essere negoziato separatamente e, nel caso di specie, l'acquirente non rimborsa a X le spese sostenute per l'acquisizione del certificato. Infatti, l'importo addebitato per il certificato costituisce un puro profitto per X.

Per questi motivi l'importo fatturato per il certificato deve essere considerato parte del prezzo totale pagato o da pagare per le merci importate e deve essere incluso nel valore in dogana di tali merci a norma dell'articolo 70 del CDU.

Conclusione n. 16: Valutazione secondo il metodo deduttivo delle merci vendute tramite una filiale

Fatti

L'impresa X con sede in un paese terzo ha una succursale B in uno Stato membro attraverso la quale vende accessori di cancelleria in plastica ad acquirenti indipendenti nell'Unione.

B non ha una personalità giuridica distinta, ma intrattiene relazioni commerciali esattamente come se fosse una ditta autonoma. Ha un proprio bilancio, tiene contabilità separata ed è responsabile della conduzione degli affari avvalendosi del proprio apparato per la commercializzazione e la vendita delle merci.

B non compra le merci, ma ricevendone da X, le immette direttamente in libera pratica e le conserva nei propri magazzini.

Non si può determinare un valore in dogana per merci identiche o similari vendute per l'esportazione a destinazione della Comunità.

B chiede che il valore in dogana sia determinato a norma dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c) del Codice e che, in particolare, possa essere detratto dal prezzo di vendita, debitamente stabilito, l'importo effettivo del suo utile e delle sue spese generali.

Parere del Comitato

Nella misura in cui il valore in dogana non può essere determinato a norma dell'articolo 70 o dell'articolo 74 (2), lettere a) e b), del codice, sarebbe opportuno valutare le merci in base alle disposizioni dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c). Alla luce di quanto precede, B vende le merci importate per X all'interno dell'Unione. Di conseguenza, a norma dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), può essere consentita la detrazione di un importo rappresentativo degli utili e delle spese generali di B in relazione alla vendita di tali beni, a condizione che questi siano coerenti con le cifre abituali delle vendite nell'Unione di merci della stessa categoria o della stessa natura.

Di conseguenza, il valore in dogana dovrebbe essere basato sul prezzo unitario determinato a norma dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), fatte salve le detrazioni di cui all'articolo 142, paragrafo 5, dell'AE CDU.

Conclusione n. 17: Ordine di priorità nel contesto del metodo deduttivo

Fatti

Le merci prodotte in un paese terzo sono state importate nell'Unione in consegna dalla ditta X.

Poiché le merci non erano state vendute al momento dell'immissione in libera pratica, l'articolo 70 del Codice non poteva essere applicato per determinare il loro valore in dogana. Inoltre, all'epoca non erano disponibili informazioni per stabilire un valore in dogana ai sensi dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera a), lettere da a) a c), del codice; tuttavia, la ditta X ha tuttavia dichiarato di voler avvalersi a tempo debito dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), per determinare il valore in dogana delle merci. In dette circostanze, è stato necessario differire la determinazione definitiva del valore in dogana.

La vendita delle merci ha avuto luogo nel corso della settimana successiva all'importazione. Dopo la vendita e ai fini della determinazione definitiva del loro valore in dogana, la ditta X dichiara un valore in dogana basato sul prezzo unitario di merci simili importate vendute nell'Unione dal momento dell'importazione delle sue merci.

Questione

Ai fini dell'applicazione dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), la ditta X può esercitare una scelta tra il prezzo unitario corrispondente alla vendita delle merci importate e il prezzo unitario corrispondente alla vendita di merci simili importate?

Parere del Comitato

In questo caso, il prezzo unitario al quale le merci da valutare sono vendute nell'Unione è noto al momento o al momento dell'importazione, nonché il prezzo unitario al quale sono vendute merci importate identiche o simili. Dato il carattere gerarchico del sistema di valutazione, il prezzo unitario di vendita delle merci da valutare è prioritario rispetto al prezzo unitario delle merci identiche o simili importate ai fini della determinazione definitiva del valore in dogana in applicazione dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c).

Conclusione n. 18: Spese di controstallia

Fatti

L'importatore Y nell'Unione ha sostenuto spese di compensazione per le merci che dichiara per l'immissione in libera pratica. Le tasse sono state sostenute a causa di ritardi nel carico delle merci nel paese di esportazione e nello scarico delle stesse nel territorio doganale dell'Unione.

Questioni

Tali indennità devono essere comprese nel valore in dogana delle merci? In caso affermativo, devono essere comprese a prescindere dal luogo dove sono insorte?

Parere del Comitato

Poiché le spese di controstallia sono dovute a un'impresa di trasporto per l'uso del mezzo di trasporto, esse devono essere considerate parte delle spese di trasporto ai fini dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), del codice.

L'applicazione di tale disposizione è limitata alle spese sostenute prima dell'arrivo delle merci nel luogo di introduzione nel territorio doganale dell'Unione. Di conseguenza, le controstallie relative a ritardi verificatisi prima dell'arrivo devono essere comprese nel valore in dogana delle merci. Per contro, le spese di controstallia relative a ritardi verificatisi dopo tale arrivo non devono essere incluse nel valore in dogana delle merci, purché siano soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 72, lettera a), del codice.

Conclusion No 19: Deleted

Conclusion No 20: Deleted

Conclusione n. 21: Spese per test

Fatti

L'importatore X esporta la muffa di silicio alla società collegata Y del paese A per essere assemblata in dispositivi semiconduttori in regime di perfezionamento passivo. Le matrici al silicio sono vendute dalla società X alla società Y con accordo di acquisto e vendita. Dopo la trasformazione, la società Y fattura e addebita alla società X le spese di lavorazione oltre al costo delle morse al silicio lavorate. La società X fa quindi testare le merci trasformate dalla società Z, ad essa legata, stabilita nel paese B. Ultimati i test, la società Z addebita alla società X le spese sostenute. Le merci sottoposte a test che soddisfano le norme prescritte sono poi importate nell'UE dalla società X. Le merci insoddisfacenti sono demolite nel paese B.

L'importatore ha dichiarato che la fabbricazione di semiconduttori è un caso multi diprocesso e che è comune nel commercio che i processi siano eseguiti separatamente e in luoghi diversi, talvolta da società collegate e talvolta da società non collegate. Inoltre, è normale ripetere i test in ciascuna fase del processo di fabbricazione. In questo caso, le matrici al silicio vengono testate elettronicamente dal fabbricante prima di essere spedite nel paese A mentre le merci trasformate vengono testate a vista dal montatore nel paese A. Ancora una volta, nel paese B, le merci trasformate sono testate a vista e quindi elettronicamente con materiale estremamente sofisticato.

Questioni

Le spese di test nel paese B possono essere incluse nel valore in dogana dal momento che il test è parte integrante della trasformazione?

Alternativamente, le spese di test nel paese B possono essere escluse dal valore in dogana dal momento che il test deve essere realizzato dal compratore per proprio conto dopo l'acquisto delle merci ma prima dell'importazione?

Parere del Comitato

I test fanno parte del processo necessario per produrre le merci del tipo in oggetto. Tali test sono essenziali per garantire la funzionalità delle merci e la loro conformità. Pertanto, le merci da valutare sono le merci sottoposte a test e il valore in dogana deve essere determinato ai sensi dell'articolo 70 del codice sulla base della tassa applicata per le prove, più un'aggiunta ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), per il costo del materiale fornito, comprese le spese di trasformazione, e un'aggiunta ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), per le spese di consegna nel territorio doganale dell'Unione.

Conclusion No 22: Deleted

Conclusion No 23: Deleted

Conclusion No 24: Deleted

Conclusion No 25: Deleted

**Conclusione n. 26: Software e tecnologia correlata: trattamento al di sotto
Articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del codice doganale dell'Unione (CDU)**

Oggetto:

La questione oggetto di discussione riguarda il trattamento, ai fini del valore in dogana, dei software e della tecnologia correlata che il compratore delle merci importate rende disponibile senza spese al produttore per l'uso connesso alla produzione e alla vendita dei prodotti importati.

A. Definizione del caso e questioni sollevate:

Nei casi da considerare, il software/la tecnologia è sviluppato/prodotto nell'Unione e messo a disposizione del produttore delle merci importate. I software/le tecnologie sono fruibili soprattutto via internet o attraverso supporti di memorizzazione dei dati.

Questi software/tecnologie incorporati nelle merci importate sono necessari per l'operabilità dei prodotti o per migliorarne il funzionamento.

Spesso le merci sono già equipaggiate durante il processo di produzione di software/tecnologie (ad esempio nel settore automobilistico o nell'indotto dell'industria automobilistica) che sono attivati solo in una fase successiva e resi disponibili su richiesta del cliente mediante un codice (ad esempio apparecchiatura per la navigazione preinstallata, fari diurni, indicatore della temperatura esterna o prestazioni più elevate del motore in un'autovettura).

B. Applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del codice

I software/le tecnologie costituiscono senza dubbio un elemento immateriale da tenere in considerazione se i prodotti devono essere valutati applicando il metodo del valore di transazione. Una questione fondamentale è se il software/la tecnologia utilizzati nella produzione dei beni importati debba essere trattato ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punti i) o iv), del CDU.

Articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i): prevede materie, componenti, parti e elementi simili incorporati nelle merci importate;

Articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv): sono compresi i lavori di ingegneria, di sviluppo, d'arte, di progettazione e i piani e schizzi realizzati al di fuori dell'Unione e necessari per la produzione delle merci importate.

Se il software/la tecnologia rientra nella lettera i), il valore di tale software fa parte del valore in dogana, in quanto non vi è alcuna esenzione nel caso della sua produzione nell'Unione. D'altro canto, se il software/la tecnologia rientra nella lettera iv), il valore del software sviluppato nell'UE non è incluso nel valore in dogana.

È interessante esaminare in questo contesto le conclusioni dell'avvocato generale presentate nella causa Compaq C-306/04. L'avvocato generale opera una distinzione tra:

1. "Componenti immateriali" installati nelle merci importate che non sono strettamente necessari per la produzione delle merci, ma che sono parte integrante del prodotto finale, ne migliorano le capacità o addirittura aggiungono una nuova funzionalità e contribuiscono in tal modo in modo significativo al valore delle merci importate [articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del CDU], e
2. "Assistenza intellettuale" (brevetti, disegni, modelli, ecc.) necessari per il processo di produzione delle merci (articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del CDU).

C. Conclusione:

1) Componenti immateriali installati nelle merci importate per la loro operatività (non sono necessari per la produzione delle merci importate. Tali elementi immateriali sono tuttavia parte integrante del prodotto finale poiché sono connessi o fanno parte di quest'ultimo rendendone possibile l'operabilità o migliorandola. Essi vi aggiungono inoltre una nuova caratteristica funzionale e contribuiscono così in maniera rilevante al valore delle merci importate.

Tali aiuti immateriali rientrano nell'ambito di applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto i), del CDU.

2) 2) D'altra parte, esistono elementi immateriali (ad esempio sempre i software/le tecnologie) che il compratore mette a disposizione per i fini connessi alla produzione delle merci importate. In altre parole, essi sono necessari al processo di produzione delle merci. È possibile citare a titolo di esempio il know-how di produzione (brevettato o non brevettato) o il disegno.

Questi elementi immateriali rientrano nell'ambito di applicazione dall'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del CD.

Conclusione N°27: Trattamento delle spese relative alle dichiarazioni sommarie di entrata ai fini del valore doganale

1. Contesto:

Ai sensi di quanto disposto dagli articoli 127-130 del CDU, prima che le merci siano introdotte nel territorio doganale dell'UE, le informazioni precedenti all'arrivo devono essere presentate alle autorità doganali sotto forma di dichiarazione sommaria di entrata (ENS-ENtry Summary declaration).

Tale dichiarazione, richiesta principalmente per motivi di sicurezza, viene formulata elettronicamente dal vettore e depositata presso il primo ufficio doganale di entrata all'interno del territorio unionale. Le disposizioni normative prevedono le informazioni da inserire nella ENS, nonché i termini per la sua presentazione che variano a seconda del tipo e del mezzo di trasporto utilizzato.

La questione sollevata riguarda le spese introdotte dagli spedizionieri - e a carico degli importatori - per garantire l'osservanza delle nuove disposizioni e, in particolare, il fatto che **tali spese debbano essere considerate o meno parte del valore in dogana delle merci.**

Occorre sottolineare che si tratta di un questione importante dal momento che, stando a statistiche recenti, nel primo trimestre del 2011 sono state presentate circa 10 milioni di ENS in tutta l'UE.

2. Commenti e osservazioni:

1. Ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), del CDU, nella determinazione del valore in dogana, al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate si aggiungono, tra l'altro:

i) le spese di trasporto e di assicurazione delle merci importate, e

ii) le spese di carico e movimentazione connesse al trasporto delle merci importate.

Entrambe le spese di trasporto e di carico sono da considerare solo per la parte relativa ai costi sostenuti prima dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione.

2. Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, poiché la ENS deve essere presentata prima dell'arrivo all'ufficio doganale di entrata nell'Unione, le spese devono essere considerate come sostenute prima che le merci siano introdotte nel territorio doganale.

3. È quindi necessario concentrare l'analisi sulla natura di tali spese, ossia se esse debbano essere considerate "costi di trasporto" o "spese di carico e movimentazione connesse al trasporto delle merci".

4. I costi relativi alle ENS non possono essere considerati costi di trasporto (e/o di assicurazione) in senso proprio, in quanto si riferiscono all'obbligo, per il vettore, di fornire una serie di informazioni alle autorità doganali dell'UE ai fini dell'analisi di

rischio. In alcuni casi, inoltre, (ad esempio per i carichi containerizzati nel traffico marittimo), la ENS deve essere presentata anche prima che le merci siano caricate per la partenza. Inoltre, se la ENS non viene presentata entro i termini stabiliti, può essere trasmessa anche dopo che le merci sono state presentate in dogana dal vettore o dalla persona che se ne è assunta la responsabilità (ovviamente in tal caso saranno applicate delle sanzioni).

5. Per le stesse ragioni, questi costi possono essere considerati costi accessori relativi alle spese di carico e movimentazione.

3. Conclusione:

Di conseguenza, e tenuto conto delle disposizioni dell'articolo 71, terzo paragrafo del Codice, **le spese e i costi relativi alla dichiarazione sommaria di entrata prima dell'arrivo non fanno parte del valore in dogana.**

Se, tuttavia, le spese di trasporto includono tali spese ma il loro importo non è specificato o distinto, esse possono essere considerate solo come parte delle spese di trasporto.

**Conclusione N°28: Mezzi di produzione di cui ai punti (ii) e (iv)
dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del Codice
Doganale Unionale**

1. Considerazioni generali:

Questo documento riguarda la possibilità di estendere l'applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), alla fornitura di disegni e modelli, e dei relativi dati, per la produzione di prodotti tessili.

Una questione riguarda il fatto se i risultati dei programmi CAD (Computer-Aided Design), utilizzati nell'industria tessile per la produzione e la vendita e forniti a titolo gratuito dall'acquirente delle merci importate al produttore, debbano essere presi in considerazione nel valore doganale delle merci.

In questo caso, i programmi CAD vengono utilizzati all'interno dell'UE per realizzare le immagini delle posizioni di taglio, le quali vengono poi inviate ai produttori dei Paesi terzi. L'invio avviene per e-mail.

Domanda:

Le immagini delle posizioni di taglio vanno considerate come:

“mezzi per la produzione” ai sensi dell’art. 71(1)(b)(ii) del CDU, o

“risorse intellettuali e di design” ai sensi dell’art. 71(1)(b)(iv) del CDU

La descrizione schematica del caso è riportata nell'Allegato 1.

2. Descrizione del caso

Un compratore di beni importati nell'UE si avvale di un programma CAD per progettare capi di abbigliamento (prodotti tessili). Questi programmi informatici vengono utilizzati per creare immagini delle posizioni di taglio per la produzione di articoli nei Paesi terzi. Le immagini sono fornite, a titolo gratuito, dall'acquirente dei prodotti tessili al produttore nel Paese terzo e inviate per via elettronica (e-mail).

Il file contenente le immagini viene aperto dal produttore su un PC e poi le immagini vengono stampate su carta con una plotter³⁸³⁹. Il nastro di carta con l'immagine viene posato dal produttore direttamente sugli strati di tessuto che viene poi tagliato. Il produttore non esegue altre operazioni con le immagini.

Non è chiaro se le immagini inviate via e-mail siano da considerarsi "mezzi di produzione" ai sensi dell'articolo 71(1)(b)(ii) del CDU, o "risorse intellettuali" ai sensi

³⁸ NB: Se le immagini della posizione di taglio fossero create direttamente su carta dal compratore e poi fornite al produttore/venditore, il risultato risulterebbe chiaro. Le immagini sarebbero considerate come oggetti per la produzione ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto ii, e il loro valore verrebbe aggiunto al valore in dogana.

³⁹ Un plotter è una macchina che realizza disegni tramite un programma informatico

dell'articolo 71(1)(b)(iv) del CDU.

3. Valutazione del caso

Base giuridica

L'articolo 70, paragrafo 1, del CDU stabilisce che il valore in dogana delle merci importate è il valore di transazione, ossia il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci destinate all'esportazione nel territorio doganale dell'Unione, eventualmente integrato ai sensi dell'articolo 71 del CDU. A tal proposito, le disposizioni pertinenti in materia di integrazione del valore si trovano all'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punti ii) o iv), del Codice.

Nel determinare il valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 del CDU, il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate deve includere il valore, attribuito in misura adeguata, di:

- utensili, matrici, stampi e oggetti simili utilizzati per la produzione delle merci importate (articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto ii), del CDU);
- e
- i lavori di ingegneria, di sviluppo, d'arte e di design, i piani e gli schizzi eseguiti in un paese non membro dell'Unione (articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del CDU).

Il valore di tali beni/servizi deve essere aggiunto quando sono forniti direttamente o indirettamente dal compratore, senza spese o a costo ridotto, e siano utilizzati nel corso della produzione e della vendita per l'esportazione delle merci importate, nella misura in cui detto valore non sia stato incluso nel prezzo effettivamente pagato o da pagare.

Analisi del valore in dogana

Un mezzo per la produzione che comprende o fornisce un servizio e che non è uno stampo, una matrice o un oggetto simile non costituisce, in linea di principio, un elemento ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto ii).

Tuttavia, tale mezzo può configurarsi come una risorsa "intellettuale" ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv).

In questo caso, il file con l'immagine della posizione di taglio viene aperto e questa viene stampata su carta con un plotter. Il produttore dei beni importati non deve fornire ulteriori risorse intellettuali. Le immagini inviate elettronicamente possono essere utilizzate direttamente per la produzione di beni destinati all'importazione. In questo caso, l'immagine viene utilizzata per tagliare i pezzi di stoffa.

Queste immagini (modelli) potrebbero quindi essere considerate oggetti utilizzati per la produzione ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto ii), del Codice.

4. Commenti

Considerazioni generali

I prodotti e i servizi descritti nell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del Codice appartengono a diverse categorie che, in generale, risultano essere ben descritte e possono essere distinte l'una dall'altra. Tuttavia, mentre la prima, la seconda e la terza categoria sono ben definite, la quarta è relativamente indefinita e vaga.

Il problema di questa quarta categoria è che non c'è alcun legame con il processo produttivo in relazione ai prodotti finiti. L'unica condizione da soddisfare è che tali risorse siano "necessarie per la produzione dei beni importati".

Pertanto, sebbene la categoria descritta comprenda progetti, disegni, piani o opere d'arte, non vi sono requisiti o condizioni per quanto riguarda le modalità di applicazione o di utilizzo. Tuttavia, l'uso di opere d'arte, schizzi, piani, ecc. richiede, normalmente, tecnologie intermedie e processi di copiatura o trasformazione per contribuire alla produzione di beni.

Caso specifico

In questo caso, le risorse fornite al produttore comprendono un file digitale con istruzioni dettagliate per realizzare immagini di posizione di taglio, necessarie per la fabbricazione di capi di abbigliamento (tessuti).

Se da un lato è possibile stabilire, per analogia, un collegamento tra questo materiale e le funzioni fisiche svolte dagli strumenti di cui alla seconda categoria, dall'altro si può ritenere che questo materiale fornisca servizi (le cosiddette "risorse intellettuali") di cui alla quarta categoria (articolo 71, lettera b), punto iv)).

La potenziale sovrapposizione tra le varie categorie è sempre più evidente grazie all'uso di nuove tecnologie, che consentono di utilizzare i design direttamente nel processo di produzione.

5. Conclusione

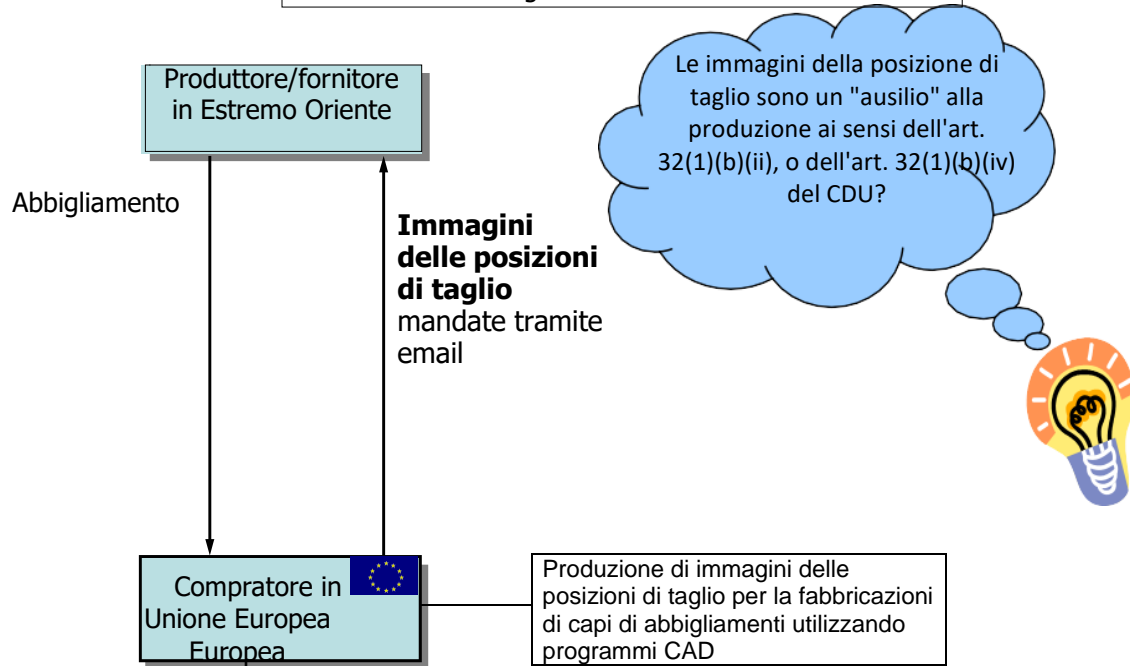
Gli elementi in questione sono essenziali per la produzione di beni. Questi fattori determinano le dimensioni e la forma dei prodotti finiti, oltre al design degli stessi. Tali elementi sono coinvolti nel processo di produzione e vengono utilizzati per determinare le proprietà fisiche dei prodotti finiti.

La caratteristica principale del prodotto e servizio forniti sembra essere più legata ai criteri e alle funzioni specificati nell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto ii), del Codice.

Di conseguenza, nel complesso, è opportuno classificare questi fattori produttivi ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto ii), del Codice.

ALLEGATO 1

- Il file con le immagini delle posizioni di taglio viene aperto e stampato su carta tramite un plotter
- Il nastro di carta con l'immagine della posizione di taglio viene posizionato sopra il tessuto
- Il tessuto viene tagliato



Conclusione N°29: Conversione valutaria. Prezzo fatturato in valuta estera con tasso di cambio prefissato

Le parti di un contratto di vendita possono concordare in anticipo un tasso di cambio prefissato per la conversione, in valuta nazionale, di un prezzo espresso in valuta estera ai fini del pagamento della merce. Si tratta quindi di stabilire se tale tasso di cambio prefissato, e il conseguente importo in valuta nazionale, sia accettabile per la determinazione del valore in dogana.

Disposizioni giuridiche

- Articolo 70 CDU – Metodo di determinazione del valore di transazione
- Articolo 53(1)(a) e articolo 146 CDU RE- Conversione valutaria ai fini della valutazione

Linee guida

- CCC – Valutazione – Commento n. 4
- Comitato Tecnico sul Valore in Dogana dell'OMD– Parere consultivo n. 20.1

Considerazioni e conclusioni

Il calcolo del valore in dogana, dell'importo dei dazi doganali e dell'IVA viene effettuato nella valuta del Paese in cui le merci sono immesse in libera pratica.

Di conseguenza, per la determinazione dei dazi ad valorem, se il prezzo pagato o da pagare, così come qualsiasi altro elemento del valore, è espresso in una valuta estera, tale importo deve essere convertito in valuta nazionale.

Il problema da risolvere è il seguente: è necessaria tale conversione quando il contratto di vendita prevede un tasso di cambio fisso?

Qualora sia stato concordato in anticipo, con un contratto tra le parti interessate, un tasso di cambio fisso per la valuta dello Stato membro in cui viene effettuata la valutazione, per regolare il prezzo espresso in una valuta estera, quest'ultimo si considera fatturato nella valuta dello Stato membro. L'importo da prendere in considerazione ai fini della determinazione del valore in dogana si ottiene convertendo la valuta estera al tasso fisso concordato, a condizione che il regolamento preveda effettivamente tale tasso.

Ciò che conta è la valuta in cui tale pagamento deve essere effettivamente corrisposto (cioè, pagato).

Così, quando il pagamento del prezzo viene effettuato nella valuta del Paese di importazione, non è necessaria alcuna conversione. Nel caso opposto, ovvero quando il pagamento del prezzo avviene in un'altra valuta, si applicano le regole di conversione valutaria previste dalla normativa in vigore. In tal caso, non si terrà conto di alcun tasso di cambio prefissato.

Questa conclusione è in linea con il Parere consultivo n. 20.1 del Comitato tecnico dell'OMD.

La stessa considerazione si applica - mutatis mutandis - quando la fattura indica il prezzo espresso in una valuta "virtuale" (ad esempio i cosiddetti bit-coin) e allo stesso tempo prevede la conversione in una valuta nazionale. In questi casi, il valore doganale deve essere basato sulla valuta di regolamento.

Pertanto, se la fattura e il contratto stabiliscono che il pagamento del prezzo sarà effettuato in una valuta nazionale, tale importo (in valuta nazionale) indicherà il prezzo pagato o da pagare per le merci.

Se, al contrario, il pagamento del prezzo viene effettuato, o deve essere effettuato in valuta virtuale, non è possibile effettuare una conversione di valuta, come previsto dalle norme in vigore. Ne conseguono implicazioni per l'accettazione del prezzo e, la mancanza di un'indicazione di prezzo accettabile, avrà ripercussioni sull'applicazione del metodo di transazione.

Conclusione N°30: Applicazione dell'articolo 71(1)(b) e dell'articolo 71(1)(c) del Codice doganale dell'Unione

A. Questione

1. Le dogane si occupano sempre più spesso di esaminare questioni per le quali è necessario decidere, per la valutazione in dogana di determinate operazioni, se applicare l'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), o l'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del Codice Doganale dell'Unione.
2. Questo problema di demarcazione si pone quando una royalty, o parte di essa, viene corrisposta al licenziante per tener conto del know-how di produzione che questi fornisce a determinate aziende di produzione per la fabbricazione del prodotto importato.

B. Esempio e contesto generici (si veda la rappresentazione grafica in allegato)

3. La multinazionale K commercializza prodotti in più località con diverse società di ricerca e sviluppo (società di R&S), provenienti da tutto il mondo.
4. I progetti R&S sono coordinati da una società affiliata, S, con sede in uno Stato membro dell'Unione europea. S stipula contratti con le società di R&S, facenti parte dello stesso gruppo aziendale, e incarica le singole società di realizzare progetti di R&S specifici. Queste società addebitano lo sviluppo su base cost plus (cioè i costi di sviluppo maggiorati) a S. S paga e acquisisce i diritti sul know-how sviluppato.
5. S mette questo know-how a disposizione delle imprese di produzione, tra cui D, presente in uno Stato membro, per la fabbricazione di prodotti. S ha firmato accordi di licenza con le società di produzione, che prevedono il pagamento di corrispettivi a S per l'utilizzo del know-how.
(L'importo pagato è, ad esempio, il 2,5% dei ricavi netti derivanti dalla vendita di prodotti finiti a società che non fanno parte del gruppo. D rifinisce parzialmente i prodotti che sono soggetti ad accordi di licenza nei propri stabilimenti).

Caso specifico

6. D nell'UE ottiene e importa prodotti (beni soggetti ad accordi di licenza) da altre società del gruppo, compresa la società C in Cina. C è il venditore dei beni importati e D è l'acquirente.
7. C riceve da D il know-how necessario per la fabbricazione dei prodotti importati. (In realtà, la società S è il soggetto che fornisce il know-how alla società C).
8. Per questo know-how, D paga dei corrispettivi a S. Questi sono calcolati sulla base del 2,5% dei ricavi netti delle vendite di questo know-how.

C. Domande da considerare

9. Quali disposizioni di legge si applicano per valutare questo caso specifico?
10. In che misura le royalties che D paga a S devono essere incluse nel valore doganale dei prodotti importati, oggetto di accordi di licenza?

D. Legge applicabile e attuazione delle disposizioni elencate

11. Se l'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del Codice doganale dell'Unione si applica al caso in questione, ciò comporta l'inclusione, nel valore in dogana, dell'intero importo delle royalties dovute per le merci importate, poiché il know-how di fabbricazione è già completo quando le merci importate sono prodotte all'estero e viene, quindi, incorporato nelle stesse.
12. D'altra parte, il know-how di fabbricazione è stato messo a disposizione, a titolo gratuito, alla società di produzione estera C, fornita direttamente dall'acquirente D, o meglio indirettamente da S, per la fabbricazione delle merci importate.
13. Questo know-how di produzione è quindi un elemento che rientra nell'ambito di applicazione della disposizione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), punto iv), del CDU. Il relativo valore deve essere incluso nel valore in dogana dei beni importati fabbricati utilizzando tale know-how ***solo se è stato elaborato al di fuori dell'Unione.***
14. In questo modo, le royalties pagate per questi elementi (cfr. sentenza della Corte di Giustizia europea del 7 marzo 1991, C-116/89) dovrebbero essere ripartite (ossia, essere suddivise in una parte utilizzata per rifinanziare i costi di sviluppo sostenuti al di fuori dell'Unione e un'altra parte per rifinanziare il lavoro di sviluppo all'interno dell'Unione).
15. Nella pratica, sarebbe possibile effettuare tale suddivisione se S fornisse la documentazione necessaria, ad esempio indicando la quota percentuale dei costi di sviluppo addebitati a S dalle sedi di sviluppo in un determinato periodo di tempo (ad esempio, un anno) e come tali costi vengono rapportati (ad esempio, i costi di sviluppo sostenuti dalle sedi estere rispetto a quelli sostenuti dalle sedi dell'UE).

E. Aspetti legali

16. La prima questione da considerare è se l'articolo 71(1)(c) UCC sia da considerare prioritario rispetto all'articolo 71(1)(b), in quanto *lex specialis*.
17. La seconda questione è: quali sono i fattori determinanti per stabilire se le clausole della *lex specialis* si applicano a queste norme e tra di esse?

F. Guida attuale

Pareri consultivi dell'OMD

18. I pareri consultivi dell'OMD 4.8 e 4.13, oltre ad esaminare se i corrispettivi pagati ai sensi dell'articolo 8(1)(c) dell'Accordo OMC (articolo 71(1)(c) CDU) fanno parte del valore in dogana, esaminano se questi possono essere considerati elementi "ausiliari" ai sensi dell'articolo 8(1)(b) dello stesso Accordo OMC (articolo 71(1)(b) CDU).
19. Tali questioni non sono esplicitamente risolte nei pareri consultivi dell'OMD. Secondo le argomentazioni del Comitato tecnico dell'Organizzazione e le relazioni degli esperti, controlli di questo tipo sono necessari e potrebbero portare ad includere i corrispettivi nel valore in dogana ai sensi dell'articolo 8(1)(b) dell'Accordo sul valore in dogana dell'OMD.
20. Inoltre, risulta evidente nei pareri consultivi dell'OMD 4.8 e 4.13, che l'approccio adottato è quello di verificare, innanzitutto, se i corrispettivi debbano essere inclusi ai sensi dell'articolo 8(1)(c) dell'Accordo OMC.
21. Solo dopo questa fase, si provvede all'inclusione dei corrispettivi ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), dell'Accordo sul valore in dogana dell'OMC, in quanto non è possibile includere tali importi nel valore in dogana ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera c).

Nota: entrambi i pareri consultivi dell'OMD non hanno esaminato in modo esaustivo la questione. Entrambi affermano che:

"se la fornitura di opere d'arte e di design/etichette relative a un marchio si qualifica come soggetta a dazio ai sensi dell'articolo 8.1(b) rientra in una fattispecie a sé stante."

Esempio OMD

22. Due casi studio del Comitato tecnico dell'OMD suggeriscono che l'articolo 71(1)(b) CDU dovrebbe essere prioritario rispetto all'articolo 71(1)(c) CDU.
23. Lo studio 8.1 è un caso in cui un importatore di abbigliamento (ICO) mette a disposizione a titolo gratuito al suo produttore straniero (XCO) modelli cartacei di disegni e modelli ricevuti da un licenziante (LCO) in base a un accordo di licenza per la produzione di capi di abbigliamento.
24. In cambio dei modelli cartacei e dei disegni, l'accordo di licenza prevede che ICO debba pagare a LCO corrispettivi pari al 10% del prezzo lordo di vendita quando vengono venduti i capi di abbigliamento importati. In questo caso, il Comitato ritiene che l'autorità doganale debba determinare l'esatta natura del pagamento descritto come corrispettivo per poter decidere se questo costituisca o meno parte del valore in dogana dell'abbigliamento importato.

25. Secondo il Comitato tecnico dell'OMC, se i fatti dimostrano che il pagamento *descritto come royalty riguarda gli elementi* dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), dell'Accordo sul valore aggiunto dell'OMC, si applica il suddetto articolo. In caso contrario, le autorità doganali dovrebbero esaminare se il pagamento soddisfa i requisiti dell'articolo 8(1)(c).
26. Il Comitato tecnico OMD giunge alla stessa conclusione nel caso di studio 8.2, che riguarda il trattamento del valore in dogana dei corrispettivi per l'utilizzo di video musicali resi disponibili in maniera gratuita dall'acquirente delle merci importate, utilizzando un master tape fornito al produttore.
27. Se dovessimo scegliere di seguire il parere del Comitato tecnico sul valore in dogana dell'OMD in questi due esempi, l'articolo 71(1)(b) CDU sarebbe prioritario rispetto all'articolo 71(1)(c) CDU.

Questo caso illustra che le linee guida internazionali (da parte del Comitato Tecnico sulla Valutazione Doganale) non sono completamente allineate, e possono persino risultare incoerenti.

G. Applicazione della normative UE

28. L'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del Codice doganale dell'Unione è applicabile se il know-how di fabbricazione necessario per la produzione delle merci importate è fornito nell'ambito di un accordo di licenza ed è messo a disposizione, a titolo gratuito, al produttore delle merci importate da parte del licenziatario o indirettamente dal licenziante.
29. Di conseguenza, l'articolo 71, paragrafo 1, lettera c), del Codice doganale dell'Unione dovrebbe essere verificato solo per quei corrispettivi che non riguardano un fattore di produzione (ad esempio, corrispettivi per l'utilizzo di diritti di marchio, know-how di distribuzione, know-how di utilizzo, know-how di manutenzione e riparazione, ecc.)

H. Giurisprudenza della CGUE

30. La sentenza della Corte di giustizia europea nella causa C-116/89 sostiene la tesi descritta nei casi di studio 8.1 e 8.2 dell'OMD. In questa sentenza la CGUE ha affermato che le argomentazioni del richiedente, che si basavano sull'interpretazione dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera c), del Regolamento sulla valutazione in vigore all'epoca (Regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio), non dovevano più essere prese in considerazione in quanto i corrispettivi erano già stati aggiunti al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le sementi importate ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), punto i), dello stesso Regolamento, trattandosi di sementi di base consegnate al fornitore⁴⁰.
31. In conclusione, la questione della demarcazione è un punto fondamentale del valore in dogana per il quale non esiste ancora una soluzione chiara nelle linee guida vigenti o nell'acquis comunitario (ad esempio, nei documenti dell'UE, del

⁴⁰ L'articolo 8 del regolamento n. 1224/80 è stato successivamente inserito senza modifiche nell'articolo 32 del codice doganale e infine nell'articolo 71 del CDU

comitato per il valore in dogana dell'OMD o nella giurisprudenza)

J. **Conclusioni in sintesi**

32. La prassi esistente (conclusioni e linee guida adottate del Comitato del Codice doganale, del Comitato tecnico dell'OMD e della giurisprudenza) non fornisce indicazioni definitive o coerenti per affrontare i casi in generale.
33. Non è possibile definire un criterio interpretativo di priorità all'interno dell'articolo 71 del CDU, né specificare una *lex specialis* a questo proposito.
34. Tuttavia, questo esempio è importante. Dimostra che esiste una sorta di relazione tra il valore in dogana dei beni finali e il valore dei fattori di produzione per la produzione dei beni finali.
35. Inoltre, questo caso illustra che è necessario fare una scelta tra il trattamento valutativo dei **fattori di produzione in quanto elementi ausiliari**, indipendentemente dal modo in cui il costo/pagamento degli stessi è calcolato, strutturato e classificato, e il trattamento valutativo di tali elementi come corrispettivi, dal momento che il pagamento di questi fattori **assume la forma di royalties**.

Tuttavia, l'articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del CDU riguarda gli "elementi ausiliari" ed è una norma che riguarda le circostanze in cui l'acquirente fornisce fattori produttivi per la produzione ecc. delle merci, e il valore di questi elementi deve essere incluso nel valore in dogana.

Questo è un punto di partenza per considerare che qualsiasi elemento in quanto fattore di produzione, di natura materiale o anche immateriale, deve essere considerato ai sensi dell'articolo 71(1)(b) del CDU. Ogniqualvolta, quindi, ciò si verifici, si applicheranno le disposizioni in materia.

36. Inoltre, sebbene la norma non specifichi la natura (tipo) dei pagamenti utilizzati per valutare gli elementi ausiliari, le relative note interpretative fanno riferimento a varie modalità (prezzo di acquisto, costo di produzione, ecc.).

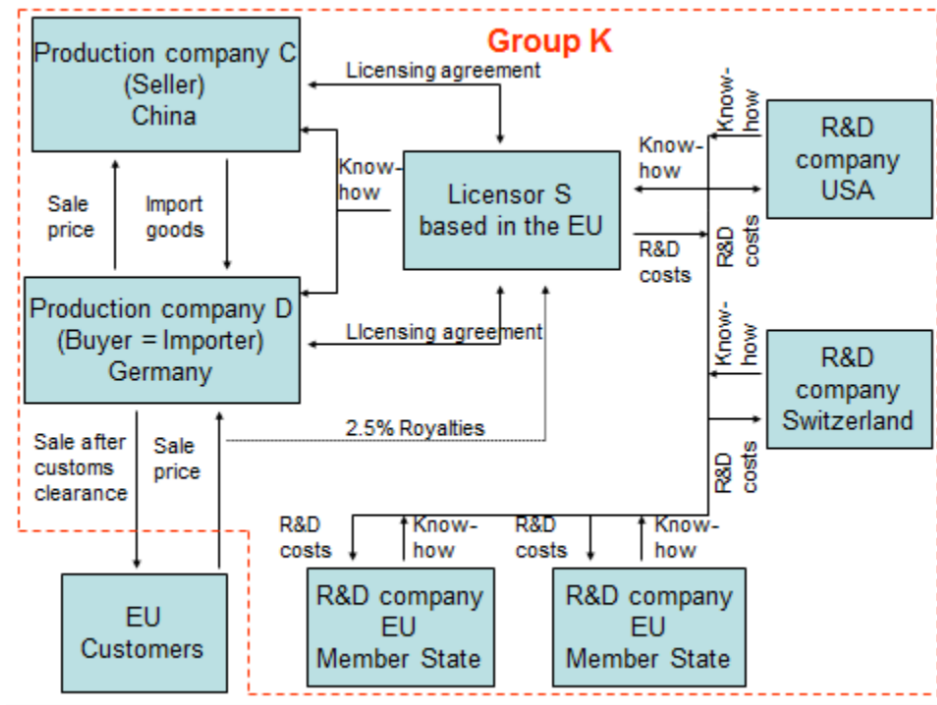
A questo proposito, i corrispettivi e i diritti di licenza rappresentano un mezzo di pagamento idoneo per gli elementi elencati nell'Articolo 71(1)(b).

37. In questi casi, l'utilizzo di uno o di un altro metodo per risarcire (pagare) il proprietario (e fornitore) dell'ausilio non dovrebbe comportare un cambiamento nella norma giuridica da applicare. Allo stesso modo, le caratteristiche (*natura*) di un fattore ausiliare non dovrebbero comportare un cambiamento nella norma giuridica da applicare.
38. Nel caso specifico descritto nel presente documento (cfr. paragrafi 6 e 7), poiché risulta che il sussidio in esame costituisce effettivamente un fattore di produzione delle merci importate, è possibile determinare un valore in dogana

in applicazione dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera b).

39. Va sottolineato che le conclusioni di cui sopra riguardano direttamente l'insieme dei fatti presentati. Sebbene le stesse conclusioni possano avere validità generale, ogni caso deve comunque essere esaminato nei suoi termini individuali, in relazione ai fatti rilevanti riportati e ai documenti prodotti.

ANNEX



Conclusione N° 31: Valutazione di frutta e verdure deperibili – vendita in conto deposito

I. Contesto normativo

A. Valutazione dei prodotti ortofrutticoli

1. La valutazione dei prodotti ortofrutticoli non soggetti al meccanismo del prezzo di entrata (ossia le merci non elencate nell'allegato XVI del regolamento (CE) n. 543/2011, o le merci elencate in tale allegato ma importate al di fuori dei periodi coperti dal presente regolamento), segue le norme e i principi comuni di valutazione (articoli 69-76 del CDU):
2. Nella pratica, data la natura delle merci da valutare, il dichiarante adotterà il metodo del **valore di transazione** o, per le importazioni in conto deposito, il **metodo deduttivo**.

B. Valutazione dei prodotti ortofrutticoli soggetti al meccanismo del prezzo d'entrata

3. Per i prodotti ortofrutticoli e per i periodi di attuazione di cui all'allegato XVI del Regolamento (UE) n. 543/2011, è inoltre opportuno applicare le regole comuni di valutazione, previste dagli articoli 69-76 del CDU e dagli articoli 127-146 del relativo regolamento di esecuzione).
4. Pertanto, il prezzo di entrata è pari al valore in dogana, determinato attraverso il consueto utilizzo dei seguenti metodi di valutazione:
 - * Valore di transazione ai sensi dell'articolo 70 del CDU;
 - * In assenza o in caso di mancato riconoscimento del valore di transazione, vengono adottati dei metodi secondari ai sensi dell'articolo 74 del CDU :
 - Valore di transazione di merci identiche;
 - Valore di transazione di merci similari;
 - Metodo deduttivo "generale" ai sensi dell'articolo 74(2)(c) CDU;
 - Metodo del valore calcolato;
 - Metodo alternativo.
 - * Merci importanti in conto deposito: il metodo deduttivo (valore forfettario all'importazione) è obbligatorio.
5. Nella pratica, data la natura delle merci da valutare, il dichiarante deve utilizzare il metodo del valore di transazione o, per le importazioni in conto deposito, il valore forfettario all'importazione.

C. Ulteriori indicazioni

6. Il parere consultivo 1.1 del Comitato tecnico OMD sul valore in dogana fa riferimento alle merci importate in conto deposito, vale a dire quelle merci che vengono inviate nel Paese di importazione per essere vendute al

miglior prezzo per conto del fornitore. Al momento dell'importazione non è effettuata alcuna vendita.

7. Il destinatario delle merci è di solito un agente di vendita (come definito nella nota esplicativa 2.1 del Comitato tecnico OMD sul valore in dogana). In quanto tale, questi agisce per conto del venditore, raccoglie gli ordini e, a volte, immagazzina le merci e provvede alla loro consegna. Contribuisce alla stipula del contratto di vendita e viene remunerato con un compenso, solitamente espresso in percentuale in base al prezzo della merce.

II. Situazione 1

A. Presentazione dello schema commerciale e delle questioni sollevate

8. Un fornitore di prodotti ortofrutticoli "F", con sede al di fuori dell'Unione europea, invia merci a un importatore "I", con sede in territorio unionale.

9. Le due società sono in regolare collaborazione commerciale, dove "I" agisce come agente di vendita per conto di "F" a clienti che si trovano all'interno e all'esterno dell'Unione Europea. Le importazioni sono effettuate in conto deposito, come definito nel paragrafo precedente.

10. Si pone la questione se "F" e "I" possano regolare il loro rapporto contrattuale prevedendo che possano scegliere, prima dell'immissione in libera pratica, di stipulare una vendita per le merci. In tal caso, ovviamente "I" non agisce come agente di vendita, ma si trova nella posizione di "acquirente" in un contratto di vendita.

B. Analisi e soluzione

11. La determinazione del valore in dogana e del metodo di valutazione doganale deve avvenire, in linea di principio, al momento della dichiarazione delle merci per l'immissione in libera pratica, secondo quanto previsto dall'articolo 77 del CDU.

12. Pertanto, è possibile applicare il metodo del valore di transazione anche se la vendita viene conclusa poco prima della dichiarazione di immissione in libera pratica delle merci. Questo approccio trova la sua esemplificazione nella situazione in cui il venditore di beni non conosce, al momento della spedizione dei beni, l'acquirente con cui concluderà la vendita che servirà a valutare il valore dei beni. (Ciò è affermato anche nell'esempio 4 del parere consultivo 14 del Comitato tecnico OMD sul valore in dogana).

13. Questo approccio, tuttavia, deve essere applicato con maggiore cautela quando le parti della vendita intrattengono già rapporti commerciali che comprendono l'invio di merci in conto deposito e quando l'importatore svolge abitualmente un'attività di agente di vendita per conto del fornitore.

14. Il metodo di valutazione applicato è direttamente collegato al quadro commerciale qui di seguito:

- Se, alla data dell'immissione in libera pratica, le merci sono state vendute per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione Europea, è opportuno applicare il metodo del valore di transazione;
- Se, alla data di immissione in libera pratica, la vendita non è stata definita, allora le merci sono importate **in conto deposito**; di conseguenza, il metodo del valore di transazione non è applicabile e il valore in dogana deve essere determinato secondo i metodi secondari.
- Nella pratica, data la particolare natura delle merci in questione (frutta e verdura deperibili), il valore sarà determinato secondo il metodo deduttivo.
- Tale determinazione prevede il valore forfettario all'importazione per i beni soggetti al meccanismo del prezzo di entrata. Per gli altri prodotti ortofrutticoli, privilegerà il metodo deduttivo "generale" ai sensi dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), del CDU o il metodo dei prezzi unitari, se del caso.

15. Esiste una chiara distinzione tra i due metodi di valutazione doganale, il valore di transazione e il metodo deduttivo⁴¹, ciascuno dei quali si applica in un contesto commerciale specifico e distinto, anche perché il ruolo e lo status dell'importatore sono completamente diversi in queste due situazioni.

16. Infatti, se l'importatore acquista le merci per rivenderle dopo lo svincolo, questi agisce in nome e per conto proprio e, in virtù della sua condizione di proprietario delle merci; in quanto parte di un contratto di vendita, si assume un rischio commerciale e finanziario (perdita o profitto sulla vendita, perdita delle merci nel corso del trasporto in base all'Incoterm concordato).

17. D'altra parte, quando l'importatore riceve le merci in **regime di conto deposito**, agisce generalmente come agente di vendita, agisce in nome proprio ma per conto del fornitore. Nella misura in cui non acquisisce la proprietà delle merci, non si assume alcun rischio come proprietario e riceve una retribuzione per il suo servizio.

18. In linea di principio, le parti sono pienamente libere di scegliere qualsiasi forma di contratto commerciale legale e lecito per regolare i loro affari. Di conseguenza, nell'ambito di un regolare rapporto commerciale tra due società, un importatore può legalmente stipulare contratti e quindi trattare alcuni scambi nell'ambito del regime "**in conto deposito**" e altri nell'ambito della vendita a titolo definitivo. Allo stesso tempo, tali accordi contrattuali devono poter essere distinti, sia in quanto tali sia per quanto riguarda le merci oggetto di tali contratti.

⁴¹ Per motivi di semplificazione, in caso di adozione del metodo del valore di transazione, si presume che siano soddisfatti i requisiti previsti dall'articolo 70 (3) del CDU.

19. D'altra parte, risulta difficile considerare che le scelte commerciali (vendita a titolo definitivo o *in conto deposito*) per ogni partita possono arrivare all'ultimo momento, e cioè immediatamente prima dell'immissione in libera.
20. Per via dell'impatto sul ruolo dell'importatore, tale scelta dovrebbe rientrare in un contesto commerciale risultante da trattative (di cui si può e si deve fornire prova) o da un accordo scritto tra il fornitore e l'importatore, che deve avvenire prima del momento materiale dell'importazione.
21. Pertanto, mentre è possibile stabilire che alcuni scambi saranno importati come vendita definitiva conclusa tra "F" e "I", è opportuno considerare che gli scambi effettuati nell'ambito del regime di conto deposito e quelli di vendita definitiva devono essere differenziati in base a criteri specifici, oggettivi e solidi. Tali criteri possono, in casi particolari, essere legati alla varietà di prodotti ortofrutticoli importati o al loro imballaggio.
22. Allo stesso modo, ai fini della certezza del diritto, può essere consigliabile che gli operatori concordino contrattualmente i criteri per separare i due tipi di transazioni.

III. Situazione 2

A. Presentazione dello schema commerciale e delle questioni sollevate

23. Un fornitore di prodotti ortofrutticoli "F", con sede al di fuori del territorio doganale dell'Unione europea, invia merci a un importatore "I", situato all'interno del territorio unionale.
24. Le due società sono in regolare collaborazione commerciale, dove "I" agisce come agente di vendita per conto di "F" a clienti "C", che si trovano sia fuori che dentro l'Unione Europea.
25. I clienti "C" vengono individuati da "I" prima dell'importazione. Esistono tre tipi di clienti e di accordi commerciali (contrattuali):
 - Quelli con cui è stato concluso un accordo quadro con o senza stima del volume degli scambi in un determinato periodo;
 - Quelli con cui è stato concluso un accordo quadro con o senza stima del volume degli scambi in un determinato periodo, ma con un prezzo unitario definito in anticipo per varietà/categoria/qualità commerciale in un determinato periodo.
 - Quelli con cui non è stato concluso alcun accordo. Tuttavia, può accadere che "I" abbia rapporti regolari con clienti di questa categoria.
26. Questi accordi quadro non comportano alcun obbligo di acquisto di beni durante il periodo di riferimento.

27. Si pone la questione del metodo di valutazione adottato da "I" in ciascuna di queste tre situazioni:

Situazione n° 1: "C" ordina da "I" una certa quantità di un prodotto a un determinato prezzo, quindi "I" inoltra l'ordine a "F". "F" invia la merce a "I", che la riceve, la verifica, la prepara e la consegna a "C";

Situazione n° 2: "F" invia la merce a "I". Tuttavia, durante il trasporto, "C" ordina da "I" una determinata quantità di prodotto a un determinato prezzo, quindi "I" inoltra l'ordine a "F". "I" riceve la merce, la verifica, la prepara e consegna a "C" la quantità richiesta;

Situazione n° 3: "F" invia la merce a "I". Quest'ultimo riceve la merce e la mette in deposito temporaneo o la dichiara direttamente in libera pratica. Se la merce è in custodia temporanea, "I" può dichiararla per l'immissione in libera pratica in assenza di un ordine o a seguito di un ordine di "C" per una determinata quantità e prezzo. "I" provvede quindi a verificare la merce, a prepararla e a consegnare a "C" la quantità ordinata.

28. Si pone la questione del metodo di valutazione adottato da "I" in ciascuna di queste tre situazioni.

B. Analisi e soluzioni

29. In primo luogo, è opportuno considerare che prima degli ordini di merci, non vi è alcuna vendita. Infatti, tali accordi quadro, che riguardano solo una quantità prevista di beni da importare in un determinato periodo, non comporterebbero un contratto di vendita, che verrebbe frazionata nel tempo.

1. Caso 1

30. In questo caso, si ha una vendita conclusa tra "C" e "F", tramite l'intermediario "I", prima della partenza della merce dal Paese di esportazione. Le merci non sono importate in conto deposito.

31. Questa vendita è conclusa prima dell'immissione dei beni in libera pratica e il prezzo effettivamente pagato o da pagare da parte di C può servire come base per applicare il metodo del valore di transazione.

2. Caso 2

32. In questa situazione, risulta che le merci sono inviate a "I" per essere commercializzate nel territorio doganale dell'Unione per conto di "F". Tuttavia, le merci sono vendute da "I" per conto di "F" durante il trasporto.

33. La vendita viene conclusa prima che le merci siano dichiarate immesse in libera pratica e, pertanto, non possono essere considerate importate **in conto deposito**, anche se l'agente di vendita "I" si è limitato a vendere la merce per

conto di "F" prima di arrivare nei locali.

34. Di conseguenza, la valutazione delle merci deve essere effettuata secondo il metodo del valore di transazione.
35. Analogamente, questa analisi implica che la prova della stipula del contratto di vendita, durante il trasporto, può essere fornita con qualsiasi mezzo appropriato, ritenuto soddisfacente dalle autorità doganali. A questo proposito, va sottolineato che, ai sensi dell'articolo 145 del CDU AE, la fattura è richiesta come documento giustificativo.

3. Caso 3

36. In questo caso, risulta che le merci vengono inviate a "I" per essere commercializzate nel territorio doganale dell'Unione per conto di "F". Le merci vengono immesse in libera pratica prima di essere vendute da "I" per conto di "F".
37. In mancanza di vendita al momento dell'immissione in libera pratica, risulta chiaramente che le merci sono importate in conto deposito. Pertanto, esse devono essere valutate in base al regime del valore forfettario all'importazione, in vigore alla data dell'immissione in libera pratica, qualora siano soggette al meccanismo del prezzo di entrata. In caso contrario, saranno valutate con il metodo deduttivo di cui all'articolo 74, paragrafo 2, lettera c), del CDU o con il metodo dei prezzi unitari.

Conclusion N°32: Trattamento dei costi di trasporto in casi particolari (Valutazione dei cosiddetti “kickback incentives”)

Contesto

Il termine "kickback incentive" è definito come un pagamento effettuato a un beneficiario come compenso o ricompensa per aver riservato un trattamento favorevole a un'altra controparte. È spesso considerata una pratica non etica o addirittura illegale⁴².

In questo caso, gli spedizionieri dei Paesi terzi offrono agli esportatori spazi di carico a prezzi ridotti o addirittura negativi.

Ciò avviene principalmente quando si tratta di container "Less than Container Load" (LCL).

Nota:	LCL è una spedizione non abbastanza grande da riempire un container standard. Questo significa che più carichi diversi vengono trasportati (stivati) in uno stesso container.
-------	---

Questi casi riguardano per lo più carichi acquistati in condizioni di consegna⁴³ CIF o CFR (il cosiddetto nolo prepagato).

Inoltre, per compensare la diminuzione del guadagno sui noli, dovuta all'offerta di spazio di carico a tariffe inferiori, l'agente del Paese terzo addebita costi aggiuntivi all'agente che si occupa del container nell'UE. Tali costi vengono fatturati separatamente e possono essere descritti con diversi termini, come ad esempio (elenco non esaustivo):

Tassa sul servizio di importazione Cina (CISF-China Import Service Fee), supplemento THC (Terminal Handling Charge), supplemento ISPS (International Ship and Port Facilities Security Code), Eco-tassa, supplemento, spese di trasferimento, incentivi, tassa sui servizi LCL, spese di movimentazione, rimborso dell'ordine di consegna, agenzia, sbarco, rimborso o supplemento per l'importazione in Estremo Oriente, ecc.

Questi costi saranno pagati all'agente del Paese terzo in forma di “kickback incentive” (commissione sottobanco), sconto o rimborso.

⁴² www.investopedia.com/terms/k/kickback.asp

⁴³ (INCOTERM)

Esempio

(in USD per metro cubo (mcb))

Pagamenti

L'agente del Paese terzo deve pagare alla compagnia di navigazione 60	
Profitto (ipotetico) per l'agente del Paese terzo	10

Costi effettivi del trasporto merci	70

Tuttavia, in caso di container LCL, l'agente del Paese terzo propone all'esportatore/venditore un costo di trasporto pari a 20 in condizioni di consegna CIF.

Pertanto, l'agente del Paese terzo registra una "perdita" di 50 USD.

Per compensare lo "sconto" concesso (in questo esempio, 50 USD), l'agente del Paese terzo incarica l'agente dell'UE di addebitare all'importatore una tariffa supplementare corrispondente. L'agente dell'UE addebita questi costi aggiuntivi allo spedizioniere, che a sua volta li trasferisce all'importatore finale.

Infine, i pagamenti vengono restituiti all'agente del Paese terzo.

Analisi

Gli accertamenti condotti da alcune amministrazioni doganali dell'UE hanno dimostrato che questi costi aggiuntivi non sono inclusi nel valore doganale quando le merci importate vengono dichiarate per l'immissione in libera pratica. Spesso il dichiarante non conosce nemmeno l'importo delle cosiddetti "kickback incentives".

In definitiva, i costi extra vengono addebitati all'importatore finale e rimborsati all'agente nel Paese terzo. Come indicato sopra, questi costi e importi extra (cioè "kickback incentives", sconti o rimborsi) costituiscono la compensazione per gli sconti concessi sulle tariffe di trasporto dall'agente del Paese terzo.

Pertanto, l'importatore alla fine pagherà, indipendentemente dal prezzo della merce, anche un importo aggiuntivo per le spese di trasporto (in questo caso 50 USD) diversamente definito (per via della clausola CIF, per cui 20 USD sono già inclusi nel prezzo).

Sebbene si tratti di una spedizione CIF, viene comunque addebitato un importo di 50 USD per metro cubo (in questo caso). Questi pagamenti devono essere inclusi nel valore doganale?

Conclusione

L'inclusione dei costi di trasporto nel valore doganale si applica indipendentemente dalle condizioni di consegna concordate, che sono oggetto di un accordo contrattuale interno tra compratore e venditore.

Pertanto, occorre analizzare principalmente se tali costi sono direttamente collegati al trasporto delle merci e se non sono destinati a coprire altri servizi, oltre al trasporto delle stesse, nel territorio doganale dell'UE. Inoltre, si deve considerare se tali costi si sono effettivamente sostenuti prima dell'ingresso delle merci nel territorio doganale unionale.

Se entrambe le condizioni sono soddisfatte, tali costi devono essere inclusi nel valore doganale delle merci importate, ai sensi dell'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), del Codice doganale dell'Unione.

Conclusion N°33: Trattamento dei costi per la pesatura dei contenitori

Contesto

1. A causa delle norme di sicurezza dell'Organizzazione marittima internazionale (IMO-International Maritime Organization), tutti i container devono essere pesati nel porto di esportazione per ottenere il permesso di essere caricati sulla nave.
2. Lo spedizioniere deve indicare la massa lorda verificata nel documento di trasporto, e il capitano è responsabile della verifica della massa lorda indicata nel documento di trasporto.
3. Nella pratica, la stessa attrezzatura utilizzata per caricare le merci (container) sulle navi può essere impiegata anche per effettuare la pesatura dei container.

Questione attuale

4. Questo nuovo requisito di pesatura genera un costo aggiuntivo. Tale costo può essere sostenuto dall'esportatore o addebitato all'importatore, a seconda dei termini di consegna (Incoterm).
5. La questione è se tale costo debba essere incluso o meno nel valore doganale delle merci importate.

Disposizioni normative applicabili

6. Ai sensi dell'articolo 71 del CDU, *nel determinare il valore in dogana ai sensi dell'articolo 70, il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate viene integrato con:*
 - (a) *Le seguenti spese fino al luogo d'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'Unione*
 - (i) *le spese di trasporto e di assicurazione delle merci importate; e*
 - (ii) *le spese di carico e movimentazione connesse al trasporto delle merci importate*

Osservazioni e conclusioni

7. Ai sensi dell'articolo 70, paragrafo 2, del CDU, il prezzo pagato o da pagare comprende tutti i pagamenti effettuati o da effettuare come condizione di vendita delle merci importate.
8. Nel caso in questione, questi costi possono risultare come legati al trasporto delle merci, o come condizione dello stesso.

9. Pertanto, la questione deve essere affrontata tenendo conto dell'articolo 71(e) del CDU. Le norme dell'UE non forniscono una definizione dei costi di trasporto (o delle spese di carico o di movimentazione).
10. Né il Comitato tecnico OMD sul valore in dogana né il Comitato del Codice Doganale hanno adottato strumenti generali sui costi di trasporto che siano pertinenti al caso in questione.
11. D'altro canto, la CGUE, nella sentenza relativa alla causa C-11/89, ha affermato che... *la nozione "costi di trasporto" deve essere interpretata come comprensiva di tutti i costi, siano essi principali o accessori, sostenuti in relazione al trasferimento delle merci nel territorio doganale (dell'Unione)...*
12. Questo approccio generale sembra essere applicabile al caso in questione. Infatti, l'obbligo di pesatura (e i relativi costi) costituisce una fase essenziale dell'intera operazione di trasporto, che non potrebbe aver luogo se i container non fossero pesati.
13. Sembra quindi ragionevole ritenere che il costo di operazioni come la pesatura, legate al carico delle merci e dei container imbarcati sulle navi, debbano essere considerati come relativi al trasporto delle merci, e quindi da includere nel valore in dogana ai sensi dell'articolo 71 (1) (e) (ii) del CDU.

Conclusion N°34: Trattamento delle spese di stoccaggio

Contesto

1. È una consuetudine commerciale immagazzinare merci, già vendute, per un "periodo intermedio" prima dello sdoganamento. In questi casi, le merci vengono immagazzinate per un certo periodo di tempo prima di essere caricate, poiché soggette a trattamenti necessari per rendere possibili le operazioni di carico.
2. La pratica più comune è quella di immagazzinarle temporaneamente in un terminal in attesa delle procedure di carico che precedono la spedizione. Durante questo periodo le merci potrebbero subire trattamenti necessari per rendere possibili le operazioni di carico (es. fluidificazione per riscaldamento e pompaggio di materiali semiliquidi come melassa e olio di palma).

Questione attuale

3. I costi dello stoccaggio temporaneo delle merci (e dei trattamenti intermedi come quello termico) nel Paese di esportazione, o anche in porti di Paesi terzi (nel caso di trasbordo), devono essere inclusi nel valore delle merci?

Considerazioni

4. Escluse le spese di magazzinaggio intermedie, che sono già incluse nel valore di transazione delle merci importate, quando i costi per le operazioni intermedie (stoccaggio e movimentazione) sono a carico dell'acquirente e devono essere valutati dalla dogana al momento dello sdoganamento?

Orientamento OMD

5. La nota n. 7.1 del Comitato tecnico OMD sul valore in dogana esprime un parere sulla questione in quanto fa riferimento alle spese di magazzinaggio, non considerando gli innumerevoli altri costi intermedi come i costi di carico ed escludendo, esplicitamente, ogni altro costo relativo ai trattamenti intermedi.
6. Il paragrafo 5 della presente nota conclude che le spese di magazzinaggio relative al trasporto delle merci possono essere considerate costi connessi al trasporto. Tali costi rientrano, pertanto, nell'articolo 8.2 (b) dell'Accordo OMD (nella legislazione dell'UE, articolo 71, paragrafo 1, lettera e) punto ii) del codice doganale dell'Unione).
7. Tuttavia, in alcuni casi può essere difficile, o addirittura impossibile, (ad es. durante la verifica post-sdoganamento) determinare se l'immagazzinamento delle merci (e gli eventuali trattamenti intermedi in deposito) sia legato al processo di trasporto.

Osservazioni e proposte di intervento

8. A questo proposito, è utile considerare se vi sia *una base giuridica e pratica per applicare una soglia temporale di riferimento* per distinguere tra a) *immagazzinamento entro un periodo di tempo circoscritto* (da considerarsi direttamente associato al trasporto) e b) *stoccaggio oltre un periodo di tempo circoscritto*. In quest'ultimo caso sarebbe necessario un esame dettagliato delle ragioni e delle circostanze del magazzinaggio (delle merci) al fine di determinare se esso (e gli eventuali trattamenti intermedi in magazzino) sia ancora associabile al trasporto.
9. Tuttavia, in termini prettamente giuridici, tale approccio richiederebbe normativa (giuridica). Inoltre, sarebbe estremamente difficile stabilire una soglia temporale fissa, poiché un "normale" periodo di tempo di immagazzinamento può variare in modo significativo (a causa della natura delle merci, dei trattamenti preliminari necessari ecc.)
10. Un possibile approccio potrebbe consistere nel determinare se questo stoccaggio intermedio, e il relativo trattamento, sia funzionale e indispensabile per il trasporto delle merci. In altri termini, se il trasporto non può avvenire senza che le merci subiscano dei trattamenti specifici, i costi di tali trattamenti (e del magazzinaggio necessario per effettuarli) dovrebbero essere considerati direttamente correlati al trasporto delle merci (o assimilati alle tasse di carico) e quindi inclusi nel valore doganale in accordo con l'articolo 71 (1) (e) (ii) del CDU.

È evidente che tale analisi deve essere effettuata caso per caso per ogni singola situazione.

Conclusion N°35: Merci acquistate alle aste su Internet (aste al centesimo)

Descrizione di un'asta al centesimo

Tutti gli oggetti di un'asta al centesimo sul Web hanno una base d'asta di \$0.01, dopo di che gli offerenti possono aumentare l'offerta di \$0.01 ad ogni rilancio.

Per poter partecipare all'asta, gli offerenti devono aver acquisito il diritto di presentare un'offerta. Questo diritto viene acquistato dalla casa d'aste ad un prezzo variabile tra circa \$ 0.30 e \$ 1 per ogni titolo di offerta (questo prezzo è impostato in funzione dei titoli acquistati per fare un'offerta). Pertanto, per effettuare un rialzo di \$ 0,01 l'offerente in realtà paga almeno \$ 0,31.

Al termine del periodo d'asta, l'acquirente che ha fatto l'offerta più alta ha diritto di acquistare l'articolo a tale prezzo.

Di conseguenza, supponendo che un determinato articolo sia venduto dopo 500 offerte e che l'offerta finale sia di \$ 5, il guadagno totale per la casa d'aste sarà di \$ 5 (valore dell'offerta finale) più almeno \$ 0,30 (prezzo per l'acquisto dei diritti all'offerta)* 500 (numero totale delle offerte), per un totale di almeno \$ 155.

Tuttavia, il miglior offerente (il vincitore dell'asta) paga solo \$ 5 (valore dell'offerta finale/vincente) più \$ 0,30 per ogni offerta che ha presentato. Il prezzo di acquisto del vincitore dell'asta può quindi essere anche di \$ 5,30 se presenta soltanto un'offerta prima di vincere l'asta.

Le più note aste al centesimo hanno sede negli Stati Uniti. Spediscono solo merci all'interno del territorio statunitense (e in parte in Canada). Gli offerenti, residenti al di fuori degli Stati Uniti, possono fornire un indirizzo di spedizione statunitense, oppure su alcuni dei siti web l'offerta vincente può essere convertita in diritti di compravendita da esercitare su altri siti web della rete affiliata.

Questo tipo di commercio permette all'acquirente di acquistare un prodotto ad un prezzo inferiore del normale valore di vendita al dettaglio. Tuttavia, l'offerta vincente è pari al prezzo effettivamente pagato per le merci dall'acquirente al venditore.

Questione attuale

Una persona che acquista un articolo ad un'asta al centesimo e che si fa consegnare l'ordine in un Paese terzo rispetto a quello in cui si è svolta l'asta, può applicare il metodo del valore di transazione ai sensi dell'articolo 70 del CDU, quando successivamente importa tale prodotto nel territorio doganale dell'Unione?

Disposizioni normative di riferimento:

Articolo 70 (1) CDU. *"La base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, eventualmente adeguato."*

Articolo 128 (1) CDU RE: "*Il valore di transazione delle merci vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione è determinato al momento dell'accettazione della dichiarazione in dogana sulla base della vendita avvenuta immediatamente a dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'UE.*"

Osservazioni e proposte di intervento

La questione deve essere risolta alla luce delle disposizioni dell'articolo 128 (1) CDU RE, che stabilisce che la vendita rilevante per l'applicazione del metodo del valore di transazione è quella che si verifica immediatamente prima dell'introduzione delle merci nel territorio doganale dell'UE.

Nel caso in questione, l'elemento principale da considerare è che le merci sono state inizialmente consegnate a un Paese terzo rispetto a quello in cui si è svolta l'asta. Pertanto, in assenza di una successiva vendita ad un acquirente europeo, il metodo del valore di transazione non sarebbe applicabile al momento dell'importazione nell'Unione.

Conclusion N°36: Indennità per le emissioni di CO₂ in eccesso

I. Contesto

1. Un costruttore di veicoli a motore in un Paese terzo (X) sarà soggetto, a partire dal 2020, a un'indennità per le emissioni di CO₂ in eccesso ai sensi del regolamento (CE) n. 443/2009 (CO₂ da autovetture) e del regolamento (UE) n. 510/2011 (CO₂ da furgoni), per i veicoli a motore esportati nell'Unione. Gli autoveicoli sono importati nell'Unione da un distributore (Y).
2. Il costruttore X intende includere a partire dal 2020 l'indennità per le emissioni in eccesso nelle singole fatture emesse al distributore Y, per ciascuno dei veicoli a motore importati nell'Unione.
3. Il produttore include la tassa per le emissioni in eccesso nelle singole fatture emesse al distributore Y sulla base di stime (l'esatto importo della tassa per le emissioni in eccesso da pagare nel 2020 sarà noto nel 2021).

Questione attuale

Come deve essere calcolato il valore in dogana nel caso in cui l'indennità per le emissioni in eccesso sia inclusa nelle singole fatture per ogni veicolo a motore venduto da X a Y e importato nell'Unione?

II. Disposizioni normative di riferimento:

Regolamento (CE) N. 443/2009⁴⁴, Regolamento (CE) N. 510/2011⁴⁵

Dal 1 gennaio 2020, sarà applicabile un nuovo regolamento, il regolamento (UE) 2019/631⁴⁶ che sostituirà i due atti giuridici sopra menzionati. Ai sensi di questo nuovo regolamento, le disposizioni sul calcolo della tassa per le emissioni in eccesso riflettono pienamente le corrispondenti disposizioni ad esso relative di cui al regolamento (UE) n. 443/2009 e al regolamento (UE) n. 510/2011.

⁴⁴ Regolamento (UE) n. 443/2009 del Parlamento europeo e del Consiglio del 23 aprile 2009 che stabilisce degli standard di prestazione in materia di emissioni per le nuove autovetture nel quadro dell'approccio integrato della Comunità per ridurre le emissioni di CO₂ dei veicoli leggeri (Testo rilevante ai fini del EEA), OJ L 140, 5.6.2009, p. 1–15.

⁴⁵ Regolamento (UE) n. 510/2011 del Parlamento europeo e del Consiglio del 11 maggio 2011 che stabilisce degli standard di prestazione in materia di emissioni per i nuovi veicoli commerciali leggeri nel quadro dell'approccio integrato della Comunità per ridurre le emissioni di CO₂ dei veicoli leggeri (Testo rilevante ai fini del EEA), OJ L 145, 31.5.2011, p. 1–18

⁴⁶ Regolamento (UE) n. 631/2019 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 aprile 2019 che stabilisce degli standard di prestazione in materia di emissioni di CO₂ per i nuovi veicoli per passeggeri e per quelli commerciali leggeri e che abroga il regolamento (UE) n. 443/2009 e (UE) n. 510/2011, OJ L 111, 25.4.2019, p. 13–5

Articoli 70, 71 (3), 72(f) CDU⁴⁷ e relative disposizioni di attuazione CDU RE⁴⁸

III. Osservazioni preliminari

1. Ogni anno la Commissione monitora, verifica e conferma le prestazioni dei costruttori di veicoli leggeri riguardo la riduzione delle loro emissioni di CO₂ e nel raggiungimento degli obiettivi di cui al regolamento (CE) n. 443/2009 (CO₂ da autovetture) e al regolamento (UE) n. 510/2011 (CO₂ da furgoni). I valori sono determinati sulla base delle immatricolazioni delle automobili dell'anno precedente. I dati sono forniti dagli Stati membri e i produttori hanno la possibilità di verificarli e notificare alla Commissione eventuali errori.
2. Qualora venga confermato che - nell'anno precedente - le emissioni specifiche medie di CO₂ di un costruttore abbiano superato il suo limite di emissioni, la Commissione imporrà al produttore una tassa per le emissioni in eccesso. La tassa è calcolata sulla base dell'eccedenza delle emissioni di CO₂ e del numero di immatricolazioni del costruttore nell'anno in questione. La riscossione della tassa è effettuata dalla Commissione e non dalle autorità doganali, e gli importi riscossi sono considerati entrate del bilancio generale dell'UE.
3. Il soggetto responsabile del pagamento della tassa per le emissioni in eccesso è il produttore. Se questi non ha sede nell'UE, deve nominare un rappresentante UE con sede in uno Stato membro, responsabile di tutti gli aspetti riguardanti l'omologazione e il pagamento di eventuali tasse per le emissioni in eccesso.
4. L'indennità per le emissioni in eccesso è calcolata sulla base delle emissioni di CO₂ dei veicoli immatricolati nell'UE, in Islanda e in Norvegia nell'anno solare precedente. L'indennità è pagabile come somma forfettaria relativa al parco totale di veicoli immatricolati da un costruttore, e in quanto tale, non è direttamente correlata ai singoli veicoli. Inoltre, non si applica né quando i veicoli sono immessi in libera pratica nel territorio doganale dell'Unione né al momento dell'immatricolazione degli stessi nell'UE.
5. Alla luce di quanto sopra, occorre esaminare se l'indennità per le emissioni in eccesso possa influenzare il valore in dogana basato sul metodo del valore di

⁴⁷ Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9 Ottobre 2013 che istituisce il Codice doganale dell'Unione, OJ L 269, 10.10.2013, p. 1–101.

⁴⁸ Regolamento di esecuzione della Commissione (UE) 2015/2447, del 24 novembre 2015, che stabilisce le modalità di attuazione delle disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio recante il codice doganale dell'Unione.

transazione, ossia se essa possa considerata un elemento imponibile ai fini del valore in dogana. In caso contrario, l'indennità rientrerebbe nel campo di applicazione dell'articolo 72 (f) del CDU e, a tale proposito, potrebbe essere considerata come "altri oneri pagabili nell'Unione a motivo dell'importazione o della vendita delle merci", che non sono inclusi nel valore in dogana delle merci importate?

IV. Conclusioni

1. L'indennità le emissioni in eccesso è una conseguenza della politica dell'Unione in materia di riduzione delle emissioni di CO₂ dei veicoli leggeri e dei furgoni. L'obiettivo fondamentale del regolamento (CE) n. 443/2009 e del regolamento n. 510/2011 (CO₂ dei furgoni) riguarda la riduzione delle emissioni di CO₂ e la promozione dello sviluppo di tecnologie volte a ridurre radicalmente le emissioni di CO₂ dei veicoli stradali. Tali obiettivi sono diversi da quelli delle disposizioni dedicate alla determinazione del valore in dogana, ossia l'istituzione di un sistema equo, uniforme e neutrale di valutazione doganale delle merci per l'applicazione della tariffa doganale comune e delle misure non tariffarie (art. 69 CDU).⁴⁹
2. La normativa UE che disciplina l'indennità per le emissioni in eccesso stabilisce che **il fattore determinante ai fini delle conseguenze legali è l'immatricolazione di un nuovo autoveicolo in uno Stato membro (così come in Islanda e Norvegia);** l'introduzione nel territorio doganale dell'UE o l'immissione in libera pratica di un nuovo autoveicolo non sono oggetto della presente normativa⁵⁰. Pertanto, la tassa per le emissioni in eccesso non rientra nel campo di applicazione delle disposizioni dell'articolo 72 (f) del CDU, che si riferisce a "dazi all'importazione o altri oneri da pagare nell'Unione a motivo dell'importazione o della vendita delle merci".
3. D'altro canto, l'indennità per le emissioni in eccesso è pagata dal costruttore (o per conto di questi) al fine di soddisfare i requisiti di legge dell'UE. È pagata indipendentemente dal fatto che il veicolo a motore sia stato prodotto all'interno o all'esterno dell'Unione, in un Paese terzo.
4. Ai sensi dell'articolo 71 (3) del CDU "Non possono essere apportate aggiunte al prezzo effettivamente pagato o da pagare per la determinazione del valore in dogana, salvo quanto previsto nel presente articolo". L'indennità per le emissioni in eccesso non rientra nel campo di applicazione di eventuali aggiunte al prezzo effettivamente pagato o da pagare di cui all'articolo 71 del CDU.

⁴⁹ Si veda anche la sentenza della CGCE emessa nella causa 7/83 (Ospig Textilgesellschaft KG V. Ahlers).

⁵⁰ Ulteriori considerazioni sull'immatricolazione delle automobili nell'UE e sulla correlazione con i dazi doganali all'importazione o con una tassa di effetto equivalente possono essere ricercate in diversi casi della Corte di giustizia (e.g. C-313/05 Brzeziński, etc.)

5. Inoltre, l'indennità per le emissioni in eccesso non si riferisce ad una vendita specifica. La fonte dell'obbligo giuridico per il pagamento della tassa è l'immatricolazione di un autoveicolo nell'Unione, in Islanda o in Norvegia nell'anno precedente e non la vendita per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione. In altre parole, l'indennità per le emissioni in eccesso è indipendente dal prezzo delle merci stesse. Pertanto, la tassa non costituisce una parte del prezzo effettivamente pagato o da pagare ai sensi dell'art. 70 (2) del CDU.
6. Per gli argomenti di cui sopra, l'indennità per le emissioni in eccesso è irrilevante ai fini delle valutazioni doganali e non dovrebbe essere inclusa nel valore doganale per gli autoveicoli importati qualora essa sia chiaramente identificabile e presentata separatamente dal prezzo delle merci in una fattura utilizzata per determinare il valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione⁵¹.
7. Tuttavia, se l'indennità per le emissioni in eccesso si riflette già sul prezzo degli autoveicoli importati, non vi è alcuna base giuridica per escluderla dal valore in dogana, in quanto essa non è coperta, come già evidenziato, da nessuno dei costi di cui all'art. 72 CDU ed in particolare, non può essere considerata come dazio all'importazione o altri oneri da pagare nell'Unione a motivo dell'importazione o della vendita delle merci (art. 72 CDU).

⁵¹ Si veda anche la sentenza della Corte di giustizia emessa nella causa C-219/88 (Malt GmbH).

Conclusione N° 37: Trattamento per l'attivazione di una funzione software aggiuntiva di un bene dopo l'immissione in libera pratica

I. Contesto

1. Un produttore (X) situato in un Paese terzo vende veicoli a motore (automobili) alla società di distribuzione (Y) nell'Unione. La relazione tra le due società è da intendersi ai sensi delle disposizioni doganali dell'Unione in materia di determinazione del valore in dogana, ma non influisce sul prezzo delle merci.
2. Le vetture, destinate al mercato dell'Unione Europea, sono dotate, al momento della produzione, di molteplici funzioni software preinstallate, come il sensore pioggia, il riscaldamento dei sedili, il rilevamento della stanchezza del guidatore, la radio, il sistema di navigazione per l'Europa o il sensore di angolo cieco. Solo le funzioni software delle automobili, che rispettano i regolamenti dell'Unione sulla sicurezza dei veicoli a motore, sono attivate al momento dell'introduzione delle automobili nel territorio doganale unionale. Il prezzo delle autovetture concordato tra X e Y comprende il valore della dotazione di tutte le funzioni software e il valore dell'attivazione delle opzioni che soddisfano i suddetti regolamenti dell'Unione. Tuttavia, vi sono alcune funzioni che vengono vendute come opzioni extra su richiesta degli acquirenti finali e quindi attivate solo in cambio di pagamenti supplementari da parte degli stessi. Il valore della loro attivazione non si riflette nel prezzo delle autovetture concordato tra X e Y.
3. Un cliente UE (Z) ha ordinato a Y un modello specifico di veicolo a motore dotato, come opzioni extra, di sensore pioggia e sistema di riscaldamento dei sedili.
4. A seguito dell'ordine di Z, il veicolo a motore con le due funzioni già attivate è oggetto di un contratto di vendita tra il venditore/produttore X e l'acquirente/distributore Y. Il contratto di vendita viene stipulato prima che abbia luogo l'importazione del veicolo a motore nel territorio doganale dell'Unione. Tutte le altre possibili funzioni, eventualmente disponibili per gli acquirenti finali, non sono attivate.
5. Y dichiara l'autoveicolo per l'immissione in libera pratica nel territorio doganale dell'Unione.
6. Dopo l'immissione in libera pratica, il distributore Y rivende l'autoveicolo a Z.
7. In un secondo momento, Z decide di attivare un'altra funzione (ad esempio, la radio digitale). A tale scopo, acquista da Y (o da X) una chiave software, soggetta al pagamento di una determinata tariffa, che gli viene fornita via e-mail. La chiave software può anche essere rilasciata su un foglio di carta o su un

dispositivo USB. L'attivazione della funzione può essere effettuata da Z stesso o da un'officina autorizzata inserendo la chiave software nel computer dell'auto o online.

II. Questione attuale

Il pagamento per l'attivazione di una funzione software supplementare (radio digitale) effettuato da Z a Y (o X) rientra nel valore doganale dell'autoveicolo importato?

III. Disposizioni normative di riferimento

Articolo 70 CDU⁵²

Articoli 128 e 129 paragrafo 1 CDU RE⁵³

IV. Osservazioni preliminari

1. Nel caso in questione, il contratto di vendita stipulato tra X e Y rappresenta una vendita per l'esportazione nel territorio doganale dell'Unione. La vendita soddisfa i requisiti necessari per essere utilizzata ai fini del valore in dogana ai sensi dell'articolo 70 (1) del CDU e dell'articolo 128 (1) del CDU RE.
2. In base ai fatti presentati, la vettura dotata di sensore pioggia e riscaldamento dei sedili, ordinata dall'acquirente finale Z, viene introdotta nel territorio doganale dell'Unione e dichiarata da Y per l'immissione in libera pratica nel territorio. Pertanto, il prezzo effettivamente pagato o da pagare da Y a X, che si riferisce all'autovettura importata con le funzionalità aggiuntive indicate, in quel momento, deve essere considerato per determinare il valore in dogana secondo il metodo del valore di transazione come definito nell'articolo 70 del CDU.
3. L'acquisto di una funzione aggiuntiva dell'autovettura (radio digitale) da parte di Z è la conseguenza di un contratto di vendita separato concordato tra Z e Y (o X) dopo che l'autovettura è già stata immessa in libera pratica.
4. I due contratti di vendita devono essere considerati indipendenti l'uno dall'altro. Pertanto, il pagamento effettuato da Z a Y (o X) per l'accesso alla funzione software extra non farà parte del valore doganale dell'autovettura importata.

V. Conclusione

1. Nel caso analizzato, il valore in dogana dell'autoveicolo importato con due funzioni extra attivate (ossia il sensore pioggia e il riscaldamento dei sedili) è determinato in base al contratto di vendita stipulato tra X e Y, che costituisce una vendita rilevante ai fini del valore in dogana. Il prezzo effettivamente pagato o da pagare da Y a X per il veicolo con queste due funzioni extra al momento della dichiarazione doganale sarà utilizzato per determinare il valore doganale del veicolo secondo il metodo del valore di transazione.

⁵² Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell'Unione, GU L 269 del 10.10.2013, pag. 1-101

⁵³ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione, del 24 novembre 2015, che stabilisce le modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce il codice doganale dell'Unione

2. L'attivazione di una funzione aggiuntiva (ad esempio, la radio digitale) su richiesta di Z non è oggetto del contratto di vendita tra X e Y. La funzione aggiuntiva è resa disponibile dopo l'immissione in libera pratica dell'autovettura e in base a un contratto di vendita separato concordato tra Z e Y (o X), indipendente da quello concluso tra X e Y.
3. Il contributo di attivazione pagato da Z a Y (o X) non è collegato al prezzo dell'autovettura pagato da Y a X né direttamente né indirettamente. Pertanto, la tariffa pagata da Z a Y (o X) per l'attivazione della funzione aggiuntiva non verrà presa in considerazione ai fini del valore in dogana.

SECTION E: Sentenze della Corte di Giustizia dell'Unione Europea

Nota: Questa sezione contiene una sintesi delle sentenze della Corte di giustizia dell'Unione europea pertinenti per l'applicazione della normativa sul valore in dogana. I testi facenti fede sono quelli contenuti nelle relazioni delle cause dinanzi alla Corte di giustizia dell'Unione europea.

**Causa 7/83 — Ospig Textilgesellschaft KG W. Ahlers/Hauptzollamt
Bremen-Ost**

Titolo: Valore in dogana delle merci — Inclusione o no delle spese di quota.

Lingua: Tedesco

Domanda: Sono i costi sostenuti per l'acquisto di quote gratuite (esportazione quote) e addebitate separatamente da un esportatore a Hong Kong a un cliente tedesco (le cosiddette spese di quota) da includere nel valore in dogana delle merci (operazione di cui all'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1224/80 relativo al valore in dogana delle merci).

Sentenza: Non fanno parte delle spese di quota relative all'acquisto di quote di esportazione del valore in dogana delle merci importate nella Comunità ai sensi delle disposizioni del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci, modificato dal regolamento (CEE) n. 3193/80 del Consiglio dell'8 dicembre 1980.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 35 dell'8.2.1983, pag. 3

GU C 79 del 20.3.1984, pag. 4

**Causa 290/84 — Hauptzollamt Schweinfurt/Mainfrucht
Obstverwertung GmbH**

Titolo: Valore in dogana — Spese di trasporto

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. a) Nel caso in cui un acquirente in uno Stato membro della Comunità europea versi ad un fornitore straniero, sulla base di una fattura dettagliata, un importo a titolo di "spese di trasporto all'interno della Comunità" insieme al prezzo delle merci, se il valore di transazione di cui all'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio comprenda entrambi gli importi.
 - b) In caso di risposta affermativa, se tale importo debba essere rettificato ai sensi dell'articolo 15 del regolamento (CEE) n. 1224/80 al fine di essere preso in considerazione come valore in dogana delle merci.
2. In caso di soluzione affermativa della questione sub 1:
- (a) Se l'articolo 15, paragrafo 2, lettera a), del regolamento (CEE) n. 1224/80 sia applicabile nel caso in cui l'interessato dichiari le spese di trasporto che coprono unicamente il trasporto all'interno della Comunità.
 - (b) In caso di risposta affermativa alla questione sub a):

Se, in caso di trasporto transattivo di cui all'articolo 15, paragrafo 2, lettera a), del regolamento (CEE) n. 1224/80, la detrazione, ai fini della determinazione del valore in dogana delle merci, delle spese di trasporto calcolate come sostenute all'interno della Comunità sia subordinata alla condizione che l'interessato abbia fornito un importo distinto per il costo totale del trasporto di transito ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento.

In caso di soluzione affermativa di questa questione; se ai fini di tale dichiarazione ("Ausweis") sia sufficiente che l'interessato quantifichi separatamente dette spese di trasporto o se sia necessario che l'interessato giustifichi le spese effettivamente sostenute per il trasporto continuato mediante produzione di documenti controllabili.

Se tale prova è necessaria, quali requisiti debba soddisfare. Se le autorità doganali possano rinunciare a tali prove qualora l'interessato non sia in grado di fornirle a causa del comportamento del fornitore.

Sentenza: Nel caso in cui un acquirente nazionale abbia pagato il venditore straniero, oltre al prezzo tra le merci, un importo speciale a titolo di "spese di trasporto intracomunitario" sulla base di una fattura separata, il valore di transazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 1224/80 comprende solo il primo di tali importi, ma le autorità doganali competenti possono, se le circostanze lo giustificano, controllare la fattura relativa alle spese in questione al fine di verificare che esse non siano fittizie.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 29 del 31.1.1985, pag. 3

GU C 347 del 31.12.1985, pag. 22

**Causa 65/85 — Hauptzollamt Hamburg — Ericus/Van Houten
International GmbH**

Titolo: Valore in dogana — Spese di pesatura

Lingua: Tedesco

Domanda: Se l'articolo 3, paragrafo 1, e (3) del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, nella versione vigente prima del 1^o gennaio 1981, debba essere interpretato nel senso che, nel caso dei cosiddetti contratti di arrivo (ANKUNFTKONTRAKTEN), anche i costi di determinazione del peso all'arrivo rientrano nel valore di transazione qualora, secondo il contratto di vendita, tali costi siano a carico dell'acquirente.

Sentenza: Articolo 3, paragrafo 1, e (3) del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 29 maggio 1980.

deve essere interpretato nel senso che esso esclude dal valore di transazione le spese di ponderazione delle spese che l'acquirente è tenuto a pagare a destinazione dei beni nel caso di un cosiddetto contratto di arrivo.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 99 del 19.4.1985, pag. 7

GU C 45 del 27.2.1986, pag. 4

Causa C-183/85 — Hauptzollamt Itzehoe contro H.J. Repenning GmbH.

Titolo: Valore in dogana delle merci

Lingua: Tedesco

Domanda: Il valore di transazione di cui all'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento (CEE) N. 1224/80, includere l'intero importo del prezzo effettivamente pagato anche nel caso in cui la merce, acquistata senza difetti, si sia deteriorata e quindi diminuita di valore prima della data di valutazione pertinente, in circostanze che hanno dato luogo all'indennizzo dell'acquirente a titolo di tale assicurazione di trasporto, ma non al rimborso del prezzo di acquisto da parte del venditore.

Sentenza: L'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio deve essere interpretato nel senso che:
nel senso che, in caso di danneggiamento di merci acquistate senza difetti prima dell'immissione in libera pratica, il prezzo effettivamente pagato o da pagare, sul quale si basa il valore di transazione, deve essere ridotto proporzionalmente al danno subito.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 166 del 5.7.1985, pag. 11

GU C 196 del 5.8.1986, pag. 4

Causa 357/87 — Firma Albert Schmid/Hauptzollamt Stuttgart-West

Titolo: Dazi da percepire su imballaggi importati

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Come debba essere interpretato l'ultima frase dell'allegato, parte I, sezione I, punto C.2, dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 950/68 del Consiglio, del 22 giugno 1968, relativo alla tariffa doganale comune (GU 1968, n., pag. 275): se la nozione "imballaggi" (recipienti interni ed esterni, condizionamenti, involucri e supporti ad eccezione degli strumenti da trasporto — in particolare le casse mobili "containers" — nonché dei copertoni, degli attrezzi e del materiale accessorio occorrente per il trasporto stesso), comprenda anche i barili per la birra, le bottiglie da birra ed i cestelli di plastica per riporvi le bottiglie, allorché questi oggetti devono essere resi al venditore di birra straniero.

2. In caso di risposta affermativa alla prima questione: come debba essere interpretato l'articolo 1, parte I, sezione II, punto D.1, lettera a), dell' del citato regolamento (che stabilisce che gli imballaggi sono soggetti al dazio doganale per le merci in essi contenute): gli imballaggi, di per sé soggetti a dazi, vengono sdoganati secondo la stessa tariffa applicata alla merce cosicché il dazio gravante sulla merce vale anche per gli imballaggi, oppure devono essere sdoganati in base al loro valore doganale intrinseco, ma applicando loro l'aliquota doganale vigente per la merce.

Sentenza:

1. L'allegato, parte I, sezione I, sezione C, punto 2, dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 950/68 del Consiglio, del 22 giugno 1968, relativo alla tariffa doganale comune, deve essere interpretato nel senso che il termine "imballaggio" comprende le botti di birra, le bottiglie di birra e le casse di plastica per le bottiglie di birra, anche quando tali contenitori devono essere restituiti al venditore della birra in un altro paese.

2. La sezione II, sezione D, punto 1, lettera a), della parte I dell'allegato all'articolo 1 del suddetto regolamento deve essere interpretata nel senso che gli imballaggi devono essere assoggettati ad un'accisa all'aliquota applicabile alle merci in essi contenute. Tuttavia, se gli imballaggi non sono inclusi nel prezzo da pagare per le merci, ma devono essere restituiti al venditore in un altro paese e il compratore è tenuto a versare al venditore una compensazione finanziaria per gli imballaggi non restituiti, tale compenso costituisce un costo ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera a), del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 349 del 24.12.1987, pag. 4

GU C 284 dell'8.11.1988, pag. 10

Causa C-219/88 — Malt GmbH/Hauptzollamt Düsseldorf

Titolo: Certificati di autenticità

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Se il regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci (Gazzetta ufficiale delle Comunità europee L 134 del 31.5.1980, pag. 1), in particolare l'articolo 3, paragrafo 1, e (3) (a), debba essere interpretato nel senso che, ai fini della determinazione del valore delle carni bovine argentine immesse in libera pratica senza pagamento di un prelievo nel 1981 nell'ambito di un contingente tariffario comunitario, gli importi versati al venditore in aggiunta al prezzo delle merci per i certificati di autenticità necessari per il ricorso al regime del contingente debbano essere inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare (valore di transazione).

2. In caso di soluzione affermativa della questione sub 1):

Se il citato regolamento, in particolare l'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), debba essere interpretato nel senso che gli importi pagati per i certificati devono essere considerati, ai fini della valutazione in dogana, come imposte dovute nella Comunità a causa dell'importazione.

3. In caso di soluzione affermativa della questione sub 2):

Se il citato regolamento, in particolare l'articolo 3, paragrafo 4, debba essere interpretato nel senso che il requisito secondo cui tali spese devono essere distinte dal prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate è soddisfatto anche se la fattura indica l'importo totale pagato per le merci e per i certificati (n. 1), ma precisa gli importi pagati per i certificati.

Sentenza:

1. Il regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci, in particolare l'articolo 3, paragrafo 1, e (3), deve essere interpretato nel senso che, ai fini della determinazione del valore delle carni bovine argentine importate ai sensi del regolamento (CEE) n. 217/81 del Consiglio, del 20 gennaio 1981, recante apertura di un contingente tariffario comunitario di carni bovine di alta qualità, fresche, refrigerate o congelate di cui alle sottovoci 02.01 A II a) e 02.01 A II b) della Tariffa doganale comune, gli importi versati al venditore in aggiunta al prezzo delle merci per i certificati di autenticità necessari per il ricorso al regime del contingente devono essere considerati parte integrante del valore in dogana.

2. L'articolo 3, paragrafo 4 del regolamento n. 1224/80 va interpretato nel senso che gli importi corrisposti per i certificati di autenticità non sono considerati tasse all'importazione pagate nella Comunità.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 223 del 27.8.1988, pag. 5

**Causa C-11/89 — Unifert Handels GmbH, Warendorf/Hauptzollamt
Münster**

Titolo: Valore in dogana delle merci — valore di transazione — compenso di controstallia

Lingua: Tedesco

Questioni:

(a) a) Se il valore di transazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 1224/80 possa essere anche il prezzo stipulato in un contratto di vendita tra persone residenti nella Comunità.

(b) In caso di risposta affermativa alla questione 1, lettera a), se l'interessato possa determinare il prezzo da prendere in considerazione ai fini del valore in dogana qualora i prezzi stipulati in altri contratti di vendita soddisfino i requisiti di cui all'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 1224/80. E se l'interessato rimanga vincolato alla scelta effettuata.

(c) In caso di risposta affermativa alla questione 1 a), se tale prezzo comprenda anche una cosiddetta commissione d'acquisto.

2. Se i cosiddetti compensi di controstallia (spese supplementari di ormeggio in caso di ritardo nel carico) costituiscano spese di trasporto ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera e), del regolamento n. 1224/80.

3. Se costituisca valore di transazione ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 1224/80 il prezzo interamente corrisposto o da corrispondere, qualora prima del momento rilevante siano accertati quantitativi inferiori a quelli acquistati, che rientrano nella pattuita franchigia di peso e non implicano una riduzione del prezzo d'acquisto.

Sentenze:

Il prezzo stipulato in un contratto di vendita tra persone stabilite nella Comunità può essere considerato come valore di transazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci.

1. Qualora, nel corso di vendite successive di merci, più di un prezzo effettivamente corrisposto o da corrispondere soddisfi le condizioni di cui all'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento n. 1224/80, l'importatore può scegliere uno di questi prezzi ai fini della determinazione del valore in dogana. Se l'importatore ha indicato uno di tali prezzi nella dichiarazione del valore in dogana, non può rettificare la dichiarazione dopo l'immissione in libera pratica delle merci, conformemente all'articolo 8, paragrafo 1, della direttiva 79/695/CEE del Consiglio, del 24 luglio 1979, relativa all'armonizzazione delle procedure per l'immissione in libera pratica delle merci.

2. Una somma versata dall'acquirente al venditore, indicata separatamente nella fattura e descritta quale "commissione di acquisto" fa parte del prezzo effettivamente corrisposto o da corrispondere per le merci importate ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento n. 1224/80.

3. I compensi di controballa (spese di ormeggio in caso di ritardo del carico) sono parte delle spese di trasporto ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera e) del regolamento del Consiglio n. 1224/80.

4. L'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento n. 1224/80 si interpreta nel senso che il prezzo effettivamente corrisposto o da corrispondere non deve essere ridotto in proporzione qualora si constati una differenza tra il quantitativo di merci scaricate e il quantitativo acquistato che rientra nella pattuita franchigia di peso e non implica una riduzione del prezzo d'acquisto.

Riferimenti per ulteriori informazioni

GU C 43 del 22.2.1989

GU L 134 del 31.5.1980, pag. 1

**Causa C-17/89 — Hauptzollamt Frankfurt am Main-Ost contro Deutsche
Olivetti GmbH**

Titolo: Costi di trasporto, trasporto in container

Lingua: Tedesco

Questioni: In base a quali criteri debbano essere determinate le spese di trasporto che, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera e), punto i), del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, devono essere sommate al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci ai sensi dell'articolo 3, qualora, alle condizioni fob di consegna, un importatore abbia pagato un prezzo forfettario unico per il trasporto delle merci oltre il luogo di introduzione nella Comunità verso un punto situato all'interno della Comunità. Se, a questo riguardo, sia rilevante che le merci importate in container siano state trasportate per tutto il percorso nello stesso container?

Sentenze:

1. Il trasporto di container non può essere considerato un "mezzo di trasporto" ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, lettera a), del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci (GU 1980, L 134, pag. 1).
2. Qualora un importatore abbia pagato un prezzo forfettario per far trasportare le merci ad un punto situato oltre il luogo di introduzione nel territorio doganale della Comunità e le merci siano state trasportate utilizzando diversi mezzi di trasporto, le spese di trasporto di cui all'articolo 8, paragrafo 1, lettera e), punto i), del suddetto regolamento devono essere calcolate detraendo dal prezzo effettivamente pagato o pagabile le spese di trasporto all'interno del territorio doganale della Comunità, determinate in base alle tariffe normalmente applicate, oppure determinando le spese di trasporto fino al luogo di introduzione delle merci nel territorio doganale della Comunità direttamente sulla base delle aliquote normalmente applicate. Spetta alle autorità nazionali scegliere il criterio più idoneo ad evitare valori arbitrari e fittizi.

Riferimenti per ulteriori informazioni

GU C 45 dell' 24.2.1989.

GU L 134 del 31.5.1980, pag. 1

Causa C-79/89 — Brown Boveri & Cie AG contro Hauptzollamt Mannheim

Titolo: Software (distinguendo le spese di assemblaggio) (prima del 1º maggio 1985)

Lingua: Tedesco

1. Se l'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1224/80 debba essere interpretato nel 1982 nel senso che il valore di transazione dei supporti di supporto importati con un software su di essi registrato per il quale il fornitore aveva fornito al dichiarante una fattura contenente solo un prezzo totale era l'intero prezzo della fattura, o se il valore di transazione fosse solo la parte del prezzo della fattura corrispondente al supporto del vettore. Se vi fosse al riguardo differenza a seconda che il dichiarante avesse indicato distintamente i prezzi dei supporti informatici e quelli del software al momento da prendere in considerazione, o successivamente.
2. Se le spese di montaggio debbano essere considerate "distinte" ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento (CEE) n. 1224/80 solo qualora la distinzione sia stata portata a conoscenza delle autorità doganali all'epoca dei fatti.

Sentenze:

1. Nel 1982, l'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci, doveva essere interpretato nel senso che il valore di transazione di supporti portanti contenenti, al momento dell'importazione, un software registrato per il quale il fornitore aveva fatturato un prezzo globale al dichiarante doveva essere il prezzo fatturato.
2. Per essere escluse dal valore in dogana ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a) del regolamento n. 1224/80, le spese di montaggio vanno distinte nella dichiarazione del valore in dogana dal prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci. In conformità dell'articolo 8 della direttiva 79/695/CEE del Consiglio del 24 luglio 1979, relativa all'armonizzazione delle procedure di immissione in libera pratica delle merci, detta dichiarazione non può essere modificata dopo il momento da prendere in considerazione per la determinazione del valore in dogana, vale a dire, dopo che le merci sono state immesse in libera pratica.

Causa C-116/89 — BayWa AG/Hauptzollamt Weiden

Titolo: Valutazione delle merci a fini doganali — Sede di raccolta — Spese di licenza

Lingua: Tedesco

Questioni: Se nel caso di un negozio di compravendita avente ad oggetto sementi per colture per la cui produzione siano impiegate sementi base fornite dall'acquirente, debbano essere addizionati al prezzo pagato o da pagare, per la determinazione del valore in dogana, i diritti di licenza che l'acquirente deve corrispondere al costitutore delle sementi base per le sementi per colture, anche qualora la prestazione del costitutore sia eseguita all'interno della Comunità.

Sentenza: In caso di vendita di sementi di raccolta ottenute da sementi di base fornite da: l'acquirente dovrebbe essere aggiunto al prezzo pagato o da pagare, ai fini della determinazione del valore in dogana, conformemente all'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), punto i), del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci, diritti di licenza che l'acquirente deve pagare al costitutore delle sementi di base per la moltiplicazione di tali sementi, anche se il servizio del costitutore è stato prestato nel territorio doganale della Comunità.

Riferimento per ulteriori informazioni:

GU C 122 del 17.5.1989

Causa C-299/90 — Hauptzollamt Karlsruhe contro Gebr. Hepp. GmbH & Co
KG

Titolo: Valore in dogana — Commissione d'acquisto

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Nel caso in cui si tratti di un agente acquirente, che agisce in nome proprio ma per conto altrui, quale contratto debba essere considerato come la "vendita" ai sensi dell'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci.
2. Qualora la questione n. 1 debba essere risolta nel senso che tanto il contratto tra il produttore e l'agente quanto il contratto fra l'agente e l'importatore soddisfano le condizioni di cui all'articolo 3 del regolamento n. 1224/80 e l'importatore abbia stabilito come base per la determinazione del valore in dogana il prezzo figurante nel contratto con l'agente, se la Commissione d'acquisto debba essere aggiunta al prezzo pagato.
3. Qualora la questione n. 1 debba essere risolta nel senso che vi è un'unica vendita tra il produttore e l'importatore, se la Commissione d'acquisto debba essere inclusa nel valore in dogana qualora l'importatore nella rubrica "venditori" della dichiarazione sul valore in dogana delle merci abbia dichiarato l'agente e inoltre il prezzo fatturato dallo stesso (senza commissione).
4. Qualora la questione n. 1 debba essere risolta nel senso che il contratto fra il produttore e l'agente costituisce una vendita, ma non il contratto fra l'agente e l'importatore, come debba essere determinato il valore in dogana in base al diritto comunitario sul valore in dogana qualora l'importatore abbia dichiarato il valore in dogana nel modo descritto nella questione n. 3.

Sentenze:

1. La transazione tra il fabbricante o il fornitore delle merci, da un lato, e l'importatore, dall'altro, è la transazione da prendere in considerazione ai fini della determinazione del valore in dogana ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci, qualora un agente acquirente abbia agito in nome proprio e abbia effettivamente rappresentato l'importatore agendo per suo conto.
2. Il prezzo della transazione tra il fabbricante o il fornitore, da un lato, e l'importatore, dall'altro, costituisce il valore in dogana ai fini dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1224/80. La commissione d'acquisto non va inclusa in tale valore anche qualora l'importatore abbia descritto l'agente d'acquisti come venditore ed abbia dichiarato il prezzo delle merci quale figura nella fattura di tale agente.

Riferimento per ulteriori informazioni:

GU C 274 del 31.10.1990

**Causa C-16/91 — Wacker Werke GmbH &Co. KG contro Hauptzollamt
München-West**

Titolo: Perfezionamento passivo — Esenzione totale o parziale dai dazi all'importazione — Determinazione del valore dei prodotti compensatori e delle merci di temporanea esportazione

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Se l'articolo 13, paragrafo 1, del regolamento n. 2473/86 del Consiglio, del 24 luglio 1986, relativo al regime di perfezionamento passivo e al sistema degli scambi standard (GU 1986, L 212, pag. 1), debba essere interpretato nel senso che, ai fini del calcolo dei dazi all'importazione, il valore in dogana dei prodotti compensatori e delle merci di temporanea esportazione deve, in linea di principio, basarsi sul loro valore di transazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci (GU 1980, L 134, pag. 1), come modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1055/85 del Consiglio, del 23 aprile 1985 (GU 1985, L 112, pag. 50).
2. In caso di soluzione negativa del punto 1, se l'articolo 13, paragrafo 2, secondo capoverso, primo trattino del regolamento (CEE) n. 2473/86 si debba interpretare nel senso che per il valore doganale dei prodotti compensatori si deve assumere sempre come parametro la norma di cui sopra anche nel caso in cui il titolare dell'autorizzazione al perfezionamento passivo abbia esportato provvisoriamente merci non a titolo gratuito né a prezzo ridotto ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), punto i) del regolamento (CEE) n. 1224/80.
3. In caso di soluzione affermativa del punto 2, se l'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), punto i) del regolamento (CEE) n. 1224/80 vada interpretato nel senso che per l'accertamento del valore della merce contemplata da detta norma, prodotta direttamente dal titolare dell'autorizzazione al perfezionamento passivo, si debba tener conto solo delle spese di fabbricazione, e che si debba modificare il valore di transazione per includervi le spese generali e il margine di utile compresi nel prezzo di vendita di detto prodotto.

In caso di soluzione affermativa, se nell'accertamento del valore dei prodotti del perfezionamento il loro valore di transazione vada del pari modificato tenendo conto di detti elementi di costo inclusi nel valore della merce temporaneamente esportata, qualora detti elementi rientrino nel valore di transazione del prodotto di perfezionamento.

Sentenza:

Il regolamento (CEE) n. 2473/86 del Consiglio, del 24 luglio 1986, relativo al regime di perfezionamento passivo e al sistema degli scambi standard, deve essere interpretato nel senso che, ai fini del calcolo dell'esenzione totale o parziale dai dazi all'importazione da esso prevista, il calcolo dei dazi all'importazione sui prodotti compensatori deve, in linea di principio, basarsi sul valore di transazione di tali prodotti, mentre il valore delle merci di temporanea esportazione deve essere calcolato secondo uno dei due metodi di cui all'articolo 12, paragrafo 2, secondo comma, di tale regolamento. Se il valore dei prodotti compensatori è stato determinato senza alcuna rettifica ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera b), punto i), del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci, il valore delle merci di temporanea esportazione corrisponde alla differenza tra il valore in dogana dei prodotti compensatori e le spese di perfezionamento determinate con mezzi ragionevoli, ad esempio tenendo conto del valore di transazione delle merci in questione.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 43 del 19.2.1991

GU L 212 del 2.8.1986, pag. 1

GU L 134 del 31.5.1980, pag. 1

GU L 112 del 25.4.1985, pag. 50

**Causa C-21/91 — Firma Wünsche Handelsgesellschaft International
(GmbH & Co.)/Hauptzollamt Hamburg-Jonas**

Titolo: Costi di finanziamento

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Se l'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1495/80 debba essere interpretato nel senso che sussiste un "accordo di finanziamento relativo all'acquisto delle merci importate" qualora il venditore conceda al compratore un termine di pagamento per il quale è concordato un prezzo di acquisto maggiorato degli interessi.
2. Se l'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 1495/80, come modificato dal regolamento (CEE) n. 220/85, debba essere interpretato allo stesso modo dell'articolo 3, lettera c), del regolamento (CEE) n. 1495/80 nella sua versione originale.

Sentenze:

1. L'espressione "meccanismo di finanziamento" di cui all'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 1495/80 della Commissione, dell'11 giugno 1980, recante attuazione di talune disposizioni degli articoli 1, 3 e 8 del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio relativo al valore in dogana delle merci, come modificato dal regolamento (CEE) n. 220/85 della Commissione, del 29 gennaio 1985, deve essere interpretata allo stesso modo della nozione di "meccanismo di finanziamento" nella versione originale dell'articolo 3, lettera c), del regolamento n. 1495/80.
2. L'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1495/80 della Commissione, dell'11 giugno 1980, recante attuazione di talune disposizioni degli articoli 1, 3 e 8 del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio relativo al valore in dogana delle merci, deve essere interpretato nel senso che l'espressione "interessi dovuti nell'ambito di un meccanismo di finanziamento" si riferisce anche agli interessi dovuti in ragione del termine concesso dal venditore e accettato dal compratore per il pagamento delle merci importate.

Causa C-59/92 — Hauptzollamt Hamburg-St. Annen/Ebbe Sönnichsen GmbH

Titolo: Perdita di qualità — tempo di cui tener conto

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Se l'articolo 4, seconda frase, del regolamento (CEE) n. 1495/80 della Commissione, dell' 154 giugno 1980 (GU L 14, pag. 1981), modificato dal regolamento n. 1580/81 della Commissione (GU L 154, pag. 36), si applichi anche qualora la merce acquistata fosse affetta da vizi (vizi della cosa) che ne diminuivano il valore già prima del trasferimento al compratore del rischio di eventuali danni (passaggio del rischio).
2. In caso contrario: Se l'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980 (GU 1980, L 134, pag. 1), debba essere interpretato nel senso che il valore di transazione deve essere determinato sulla base di un semplice accordo o di un nuovo prezzo di acquisto che tenga conto del difetto intrinseco constatato, oppure se sia determinante il fatto che anche il contratto che modifica il prezzo di acquisto iniziale sia stato effettivamente attuato.

Sentenza:

L'articolo 4, seconda frase, del regolamento (CEE) n. 1495/80 della Commissione, dell'11 giugno 1980, relativo alle modalità di applicazione degli articoli 1, 3 e 8 del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio relativo al valore in dogana delle merci, come modificato dal regolamento (CEE) n. 1580/81 della Commissione, del 12 giugno 1981, deve essere interpretato nel senso che, in caso di deterioramento delle merci che ne riduce il valore in dogana, non si opera alcuna differenziazione a seconda che si sia verificato prima o dopo il trasferimento del rischio all'acquirente.

**Causa C-29/93 — KG in Firma Ospig Textil-Gesellschaft W. Ahlers GmbH
&Co contro Hauptzollamt Bremen-Freihafen**

Titolo: Spese di quota

Lingua: Tedesco

Domanda:

Se le spese di quota derivanti dall'acquisto di quote di esportazione non rientrano nel valore in dogana delle merci importate nella Comunità ai sensi delle disposizioni del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980 (GU 1980, L 134, pag. 1), nel caso in cui le licenze di esportazione non possano essere oggetto di un commercio legittimo nel paese di esportazione interessato (nella fattispecie Taiwan).

Sentenze:

Le spese di quota sostenute per l'acquisto di quote di esportazione non costituiscono parte integrante del valore in dogana delle merci importate nella Comunità a norma del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci, per cui non è necessario stabilire se le licenze di esportazione possano essere oggetto di scambi leciti nel paese di esportazione in questione.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 75 del 17.3.1993

GU L 134 del 31.5.1980, pag. 1

Causa C-340/93 — Klaus Thierschmidt GmbH/Hauptzollamt Essen

Titolo: Spese di quota

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Se i pagamenti effettuati dal compratore al venditore per le licenze di esportazione rilasciate al venditore (contingenti d'esportazione) vadano inclusi nel valore in dogana.
2. Se le spese di quota debbano essere indicate separatamente.
3. Se le spese di quota sostenute sulla base delle norme comunitarie di cui al regolamento (CEE) n. 4134/86 debbano essere assimilate alle spese di quota derivanti dal regolamento (CEE) n. 4136/86.

Sentenze:

1. Le spese di quota corrisposte dal venditore al compratore per proprie quote rilasciate a quest'ultimo a titolo gratuito sono incluse nel valore in dogana delle merci.
2. Le spese di quota non incluse nel valore in dogana delle merci non devono essere indicate separatamente nella dichiarazione del valore in dogana.
3. Per quanto riguarda il valore in dogana delle importazioni da Taiwan soggette al regolamento (CEE) n. 4134/86 del Consiglio, del 22 dicembre 1986, relativo al regime d'importazione di alcuni prodotti tessili originari di Taiwan, le spese di quota di terzi devono essere assimilate alle spese di quota relative alle importazioni disciplinate dal regolamento (CEE) n. 4136/86 del Consiglio, del 22 dicembre 1986, che concerne il regime comune applicabile alle importazioni di alcuni prodotti tessili originari dei paesi terzi.

Riferimenti per ulteriori informazioni:

GU C 215 del 10.8.1993

GU L 134 del 31.5.1980, pag. 1

GU L 333 dell'11.12.1980, pag. 1

Causa C-93/96 — Indústria e Comércio Têxtil SA (ICT)/Fazenda Pública.

Titolo: Rinvio pregiudiziale: Supremo Tribunal Administrativo —
Portogallo. Dazio antidumping — regolamento (CEE) n. 738/92 del Consiglio — Prezzo franco
frontiera — Aumento in caso di dilazione di pagamento.

Lingua: Portoghese

Questioni:

1. Se l'aumento (del 1 % per ogni mese trascorso senza pagamento, successivo al 30^o giorno successivo all'arrivo delle merci nel territorio doganale della Comunità) di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 738/92 del Consiglio, del 23 marzo 1992, sia applicabile al prezzo franco frontiera comunitaria ogniqualvolta sia convenuto che il prezzo è pagabile in una data successiva a tale 30^o giorno.
2. Nel caso in cui la soluzione della precedente questione non possa essere incondizionatamente affermativa in quanto occorra effettuare una distinzione, se tale maggiorazione sia legittima in una situazione come quella del caso di specie (v. fatti accertati), nella quale il prezzo della merce importata, pagabile entro il termine pattuito di 90 giorni, era superiore di circa il 2,3 % (in un caso) e del 2,5 % (nell'altro caso) al prezzo corrispondente al pagamento CAD.
3. In caso di risposta affermativa alla questione precedente, se tale maggiorazione debba essere applicata al prezzo corrispondente al pagamento CAD o al prezzo pattuito da pagare in 90 giorni.

Sentenze:

Pronunciandosi sulle questioni sottoposte dal Supremo Tribunal Administrativo con sentenza 14 febbraio 1996, dichiara: L'aumento di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 738/92 del Consiglio, del 23 marzo 1992, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di filati di cotone originari del Brasile e della Turchia deve essere applicato ogniqualvolta si decida che le merci importate devono essere pagate oltre 30 giorni dopo il loro arrivo nel territorio doganale della Comunità, anche se la differenza tra il prezzo per il pagamento dilazionato e quello per il pagamento CAD è superiore, in termini percentuali, all'aumento da applicare. Tale aumento deve basarsi sul prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale della Comunità, escluse le spese per interessi come corrispettivo della dilazione di pagamento concessa, a condizione che tali condizioni siano oggetto di un "regime di finanziamento" ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 1495/80 della Commissione, dell'11 giugno 1980, recante applicazione di talune disposizioni degli articoli 1, 3 e 8 del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio relativo al valore in dogana delle merci, modificato dal regolamento (CEE) n. 220/85 della Commissione, del 29 gennaio 1985, e che il livello delle spese rifletta le aliquote correnti.

Causa C-142/96 — Hauptzollamt München/Wacker Werke GmbH —

Titolo: Rinvio pregiudiziale: Bundesfinanzhof — Germania. In uscita
esenzione totale o parziale dai dazi all'importazione — Determinazione del valore dei prodotti compensatori e delle merci di temporanea esportazione — Metodo ragionevole di determinazione del valore.

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Se la seconda alternativa di cui all'articolo 13, paragrafo 2, secondo comma, del regolamento (CEE) n. 2473/86 del Consiglio, del 24 luglio 1986, relativo al regime di perfezionamento passivo (...) (GU 1986, L 212, pag. 1), da interpretare nel senso che un metodo di determinazione delle spese di perfezionamento è ragionevole solo se il valore risultante delle merci temporaneamente esportate corrisponde approssimativamente al prezzo di acquisto pagato dal titolare di un'autorizzazione di perfezionamento passivo o ai costi di produzione.
2. In caso di risposta negativa alla prima questione, se nella determinazione delle spese di perfezionamento possa venire calcolato il prezzo di acquisto pagato dal trasformatore al titolare dell'autorizzazione di perfezionamento passivo per le merci temporaneamente esportate, comprensivo delle eventuali maggiorazioni, e se ciò valga anche in caso di un'anomalia tariffaria per la quale l'aliquota del dazio imposto sulle merci non trasformate sia maggiore di quella gravante sui prodotti compensatori".

Sentenza:

L'articolo 13, paragrafo 2, secondo comma, del regolamento (CEE) n. 2473/86 del Consiglio, del 24 luglio 1986, relativo al regime di perfezionamento passivo e al sistema degli scambi standard, non deve essere interpretato nel senso che un metodo di determinazione delle spese di perfezionamento può essere considerato ragionevole solo se il valore risultante delle merci di temporanea esportazione corrisponde approssimativamente al prezzo di acquisto pagato dal beneficiario del regime di perfezionamento passivo o ai costi di fabbricazione. Il ricorso al valore di transazione delle merci temporaneamente esportate costituisce un mezzo ragionevole ai sensi di tale disposizione. Inoltre, il prezzo di acquisto, incluse le maggiorazioni, delle merci temporaneamente esportate può essere utilizzato nella determinazione delle spese di perfezionamento, anche se ne deriva che l'aliquota dei dazi doganali che si applicano alla merce non sottoposta a perfezionamento è più elevata di quella che si applica ai prodotti compensatori.

Causa C-15/99 — Hans Sommer GmbH &S/Hauptzollamt Bremen.

Titolo: Rinvio pregiudiziale: Finanzgericht Brema — Germania.
Tariffa doganale comune — Valore in dogana — costo dell'analisi delle merci — Recupero a posteriori dei dazi all'importazione — Remissione dei dazi all'importazione.

Lingua: Tedesco

Questioni:

1. Se il valore di transazione, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci (GU 1980, L 134, pag. 1), come modificato dal regolamento (CEE) n. 3193/80 del Consiglio, dell'8 dicembre 1980 (GU 1980, L 333, pag. 1), di partite di miele importate dall'URSS dal 1989 al 1991 comprenda le "spese" (Spesen) o le "spese di completamento dell'operazione" (Abwicklungskosten), che l'importatore tedesco fattura all'acquirente sulla base di contratti distinti, qualora l'importatore sia tenuto a prelevare campioni dopo l'importazione al fine di accertare la qualità del miele conformemente alla normativa tedesca applicabile e di fornire i risultati chimici di tali analisi.
2. In caso di soluzione affermativa della questione sub 1: Se la decisione della Commissione 28 settembre 1995, C (95) 2325, sia invalida.
3. In caso di soluzione affermativa della questione sub 2: Se le autorità debbano astenersi dal recuperare a posteriori i dazi ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 1697/79 qualora, in occasione di un precedente controllo in loco delle importazioni, esse non abbiano sollevato obiezioni in merito all'esclusione delle spese forfettarie dal valore in dogana di operazioni analoghe e non risulti che l'operatore avrebbe potuto nutrire dubbi circa la correttezza del risultato del controllo.
4. In caso di soluzione negativa della questione sub 3: Se le circostanze descritte nella questione sub 3) costituiscano una situazione particolare ai sensi dell'articolo 13 del regolamento n. 1430/79 che giustifica lo sgravio dei dazi.

Sentenza:

1. I costi delle analisi volte a stabilire la conformità delle merci importate alla legislazione nazionale dello Stato membro di importazione, che l'importatore fattura all'acquirente in aggiunta al prezzo delle merci, devono essere considerati parte integrante del loro "valore di transazione" ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1224/80 del Consiglio, del 28 maggio 1980, relativo al valore in dogana delle merci, come modificato dal regolamento (CEE) n. 3193/80 del Consiglio, dell'8 dicembre 1980.
2. Le autorità doganali di uno Stato membro devono astenersi dal recuperare a posteriori i dazi a norma dell'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 1697/79 del Consiglio, del 24 luglio 1979, relativo al recupero a posteriori dei dazi all'importazione o dei dazi all'esportazione che non sono stati riscossi dal debitore delle merci dichiarate per un regime doganale comportante l'obbligo di effettuarne il pagamento, qualora, in occasione di un precedente controllo in loco

delle importazioni, esse non abbiano sollevato obiezioni alla mancata inclusione delle spese forfettarie nel valore in dogana di operazioni analoghe e non risulti che l'operatore, che aveva rispettato tutte le disposizioni previste dalla normativa in vigore per quanto riguarda la sua dichiarazione in dogana, avrebbe potuto dubitare dell'esattezza dei risultati del controllo.

Causa C-379/00 — Overland Footwear Ltd/Commissioners of Customs
Accise per l'artigianato.

Titolo: Codice doganale — Valore in dogana delle merci importate — Prezzo delle merci e Commissione d'acquisto — Rimborso dei dazi dovuti per l'intero importo.

Lingua: Inglese

Questioni:

1. Se la commissione d'acquisto in buona fede potesse essere effettivamente imponibile come parte del prezzo pagato o da pagare per le merci ai sensi dell'articolo 29 del codice doganale?
2. In caso di risposta negativa alla prima questione, se l'acquisto in buona fede la Commissione può essere detraibile dal valore di transazione dichiarato alla luce delle disposizioni degli articoli 32 (3) e 33 del codice doganale?
3. In tali circostanze, le autorità doganali sono tenute a Codice, in particolare l'articolo 78, paragrafo 3, di accettare la modifica del prezzo pagato o da pagare per le merci importate e quindi ridurre il valore in dogana.
4. Se l'importatore abbia quindi diritto ai sensi del codice doganale e, in particolare, il suo articolo 236, al rimborso del dazio pagato sulla commissione d'acquisto.

Sentenze:

1. Gli articoli 29, 32 e 33 del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce un codice doganale comunitario, devono essere interpretati nel senso che una commissione d'acquisto inclusa nel valore in dogana dichiarato e non indicata separatamente dal prezzo di vendita delle merci nella dichiarazione di importazione deve essere considerata parte del valore di transazione ai sensi dell'articolo 29 di tale regolamento ed è, pertanto, soggetta a dazio.
2. In una situazione in cui le autorità doganali hanno accettato di procedere alla revisione di una dichiarazione di importazione e hanno adottato una decisione di "regolarizzazione della situazione" ai sensi dell'articolo 78, paragrafo 3, del regolamento n. 2913/92, tenuto conto del fatto che la dichiarazione era incompleta a causa di un errore involontario del dichiarante, tali autorità non possono ritornare su tale decisione.

**Causa C-422/00 — Capespan International plc/Commissioners of
Dogane e accise.**

Titolo: Codice doganale comunitario — Ortofrutticoli — Calcolo delle dogane
valore.

Lingua: Inglese

Questioni:

1. Per i prodotti elencati nell'allegato del regolamento (CE) n. 3223/94 della Commissione, sostituito dal regolamento (CE) n. 1890/96 della Commissione, ed entrati nella Comunità europea a partire dal 18 marzo 1997 ma prima del 18 luglio 1998, data in cui il regolamento (CE) n. 1498/98 della Commissione (...) che modifica l'articolo 5 del regolamento n. 3223/94 è espresso come entrata in vigore, il valore in dogana di tali prodotti deve essere determinato conformemente alle
 - (a) le norme di cui al titolo II, capo 3 (segnatamente gli articoli da 28 a 36) del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio (...) e le norme di cui al titolo V (segnatamente gli articoli da 141 a 181 bis) del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione (...); oppure
 - (b) Articolo 5 del regolamento (CE) n. 3223/94
2. Ove il valore in dogana non debba essere determinato in conformità di alcuna delle norme sopra indicate, quale sia la corretta base per la determinazione del valore in dogana di tali prodotti.
3. Se il regolamento n. 1498/98, che modifica a decorrere dal 18 luglio 1998 l'articolo 5 del regolamento n. 3223/94, sia valido.
4. Ove il regolamento n. 1498/98 non sia valido, come debba essere determinato il valore in dogana dei prodotti del tipo indicato nella [prima] questione (...) entrati nella Comunità europea a partire dal 18 luglio 1998.
5. Se il regolamento n. 1498/98 sia valido o meno, se il regolamento n. 3223/94 osti all'indicazione provvisoria del valore in dogana ai sensi dell'articolo 254 del regolamento di applicazione.

Sentenze:

1. Il valore in dogana degli ortofrutticoli che rientrano nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 3223/94 della Commissione, del 21 dicembre 1994, recante modalità d'applicazione del regime d'importazione degli ortofrutticoli, deve essere determinato, per il periodo compreso tra

il 18 marzo 1997 e il 17 luglio 1998 incluso, secondo le modalità di calcolo del prezzo di entrata previste all'articolo 5 di tale regolamento.

2. Dall'esame della terza questione pregiudiziale non è emerso alcun elemento idoneo ad inficiare la validità del regolamento (CE) n. 1498/98 della Commissione, del 14 luglio 1998, che modifica il regolamento n. 3223/94.
3. L'articolo 5 del regolamento n. 3223/94 deve essere interpretato nel senso che un importatore che non sia in grado di presentare una dichiarazione definitiva di valore in dogana al momento dello sdoganamento degli ortofrutticoli rientranti nell'ambito di applicazione di tale regolamento può fornire un'indicazione provvisoria di tale valore ai sensi dell'articolo 254 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario, solo qualora il valore dei prodotti summenzionati sia determinato secondo il metodo previsto all'articolo 5, paragrafo 1, lettera b), del regolamento n. 3223/94.

**Causa C-468/03 — Overland Footwear Ltd/Commissioners of Customs
& Excise;**

Titolo: Tariffa doganale comune — Dazi doganali all'importazione — Valore in dogana dichiarato compresa una commissione d'acquisto — pagamento di dazi doganali sull'intero importo dichiarato — Revisione della dichiarazione in dogana — Presupposti — Rimborso dei dazi doganali pagati sulla commissione d'acquisto.

Lingua: Inglese

Questioni:

1. Se la commissione d'acquisto in buona fede potesse essere effettivamente imponibile come parte del prezzo pagato o da pagare per le merci ai sensi dell'articolo 29 del codice doganale?
2. In caso di risposta negativa alla prima questione, se l'acquisto in buona fede la Commissione può essere detraibile dal valore di transazione dichiarato alla luce delle disposizioni degli articoli 32 (3) e 33 del codice doganale?
3. In tali circostanze, le autorità doganali sono tenute a Codice, in particolare l'articolo 78, paragrafo 3, di accettare la modifica del prezzo pagato o da pagare per le merci importate e quindi ridurre il valore in dogana.
4. Se l'importatore abbia quindi diritto ai sensi del codice doganale e, in particolare,

Sentenze:

1. Articoli 29, 32 e 33 del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992 l'istituzione di un codice doganale comunitario deve essere interpretata nel senso che una commissione d'acquisto inclusa nel valore in dogana dichiarato e non distinta dal prezzo di vendita della merce figurante nella dichiarazione in dogana deve essere considerata come facente parte del valore di transazione ai sensi dell'articolo 29 di detto codice e, pertanto, imponibile.
2. Gli artt. 78 e 236 del regolamento n. 2913/92 devono essere interpretati nel senso che:
 - dopo lo svincolo delle merci importate, le autorità doganali, che hanno presentato al dichiarante una domanda di revisione della sua dichiarazione in dogana relativa a tali merci, sono tenute, fatta salva la possibilità di un successivo ricorso giurisdizionale, a respingere la domanda con decisione motivata o ad effettuare la revisione richiesta;
 - quando constatano, al termine di tale revisione, che il valore dichiarato in dogana comprendeva erroneamente una commissione d'acquisto, essi sono tenuti a regolarizzare la situazione mediante il rimborso dei dazi all'importazione applicati a tale commissione.

**Causa C-306/04 — Compaq Computer International Corporation contro
Inspecteur der Belastingdienst — Douanedistrict Arnhem**

Titolo: Codice doganale comunitario — Valore in dogana — computer portatili attrezzati con software per sistemi operativi

Lingua: Neerlandese

Questioni: Se, in caso di importazione di computer dotati di sistemi operativi da parte del venditore, il valore del software messo gratuitamente a disposizione del venditore dal compratore debba essere aggiunto al valore di transazione dei computer ai sensi dell'articolo 32, paragrafo 1, lettera b), del codice doganale comunitario, qualora il valore del software non sia incluso nel valore di transazione.

Sentenza:

Al fine di determinare il valore in dogana delle importazioni di computer dotati dal venditore di un software per uno o più sistemi operativi messi gratuitamente a disposizione del venditore dall'acquirente, conformemente all'articolo 32, paragrafo 1, lettera b) o c), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce un codice doganale comunitario, il valore del software deve essere aggiunto al valore di transazione dei computer se il valore del software non è stato incluso nel prezzo effettivamente pagato o da pagare per tali computer.

Lo stesso vale nel caso in cui le autorità nazionali accettino, in conformità del diritto comunitario, come valore di transazione, il prezzo di un'altra vendita rispetto a quella conclusa dal compratore comunitario. In tali casi, per "acquirente" ai sensi dell'articolo 32, paragrafo 1, lettera b) o c), del codice doganale si deve intendere l'acquirente che ha concluso tale altra vendita.

**Causa 491/04 — Dollond & Aitchison Ltd/Commissioners of
Dogane e accise**

Titolo: Codice doganale comunitario — Valore in dogana — Dazi doganali
all'importazione —

Consegna di beni da parte di una società stabilita a Jersey e prestazioni di servizi
effettuate nel Regno Unito

Lingua: Inglese

Questioni:

1. Se la parte del pagamento effettuato da un cliente al [DALD] per il
la prestazione di determinati servizi da parte della [D & ampA] o dei suoi affiliati, da
includere nel pagamento totale dei beni specificati, in modo da far parte del prezzo pagato
o da pagare per i beni specificati, ai sensi dell'articolo 29 del [codice doganale], nel caso in
cui il cliente sia un consumatore privato e un importatore per conto del quale il [DALD] è
debitore dell'IVA all'importazione.

Le merci specificate sono:

- (i) lenti oftalmiche a contatto
- (ii) soluzioni di pulizia
- (iii) casi di immersione.

I servizi specificati sono:

- (iv) esame della lente a contatto
- (v) consultazione della lente a contatto
- (vi) i servizi di post-assistenza in corso richiesti da un cliente.

2. In caso di risposta negativa alla questione sub 1), se l'importo del pagamento per:
le merci specificate sono tuttavia calcolate ai sensi dell'articolo 29 o se tale calcolo debba
essere effettuato ai sensi dell'articolo 30 del [codice doganale].

3. Tenuto conto del fatto che le Isole Normanne fanno parte del territorio doganale di
se la Comunità, ma non faccia parte del territorio IVA ai sensi della [sesta direttiva], sia
applicabile, *ai fini dell'applicazione della tariffa doganale comune delle Comunità europee,
una delle indicazioni contenute nella sentenza 1999 gennaio, causa C-349/96, Card
Protection Plan* (Racc. pag. I-973).

Sentenze:

1. Articolo 29 del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992. l'istituzione di un codice doganale comunitario deve essere interpretata nel senso che, in circostanze come quelle di cui al procedimento principale, il pagamento di determinate prestazioni di servizi, quali l'esame, la consultazione o la gestione successiva alla chiusura delle lenti a contatto, nonché per determinati prodotti, costituiti da tali lenti, dalle soluzioni di pulizia e dai casi di immersione, costituisce nel suo insieme il "valore di transazione", ai sensi dell'articolo 29 del codice doganale, ed è, pertanto, esigibile.

2. I principi enunciati nella sentenza *CCP* (causa C-349/96) del 25 febbraio 1999 non può essere utilizzato direttamente per determinare gli elementi dell'operazione da prendere in considerazione ai fini dell'applicazione dell'articolo 29 del codice doganale.

**Causa C- 263/06 - Carboni e derivati Srl v Ministero dell'Economia
e delle Finanze, Riunione Adriatica di Sicurta Spa**

Oggetto: Politica commerciale comune – Difesa contro le pratiche di dumping – Dazio antidumping – Ghisa ematite originaria della Russia – Decisione n. 67/94/CECA – Determinazione del valore in dogana per l'applicazione di un dazio antidumping variabile – Valore di transazione – Vendite successive effettuate a prezzi differenti – Possibilità per l'autorità doganale di considerare il prezzo indicato per la vendita di merci avvenuta prima di quella sulla base della quale è stata effettuata la dichiarazione doganale

Lingua processuale: inglese

Questioni pregiudiziali:

1. Se, secondo i principi del diritto doganale comunitario, ai fini dell'applicazione di un dazio antidumping come quello stabilito dalla decisione n. 67/94 della Commissione, le autorità doganali possano far riferimento al valore corrispondente al prezzo indicato per la vendita delle stesse merci avvenuta prima sulla base della quale è stata effettuata la dichiarazione doganale, qualora l'acquirente sia un soggetto comunitario o, in ogni caso, la vendita sia avvenuta per l'importazione nella Comunità.

Dispositivo:

1. Ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, della decisione n. 67/94/CECA della Commissione, del 12 gennaio 1994, che stabilisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni nel territorio comunitario di ghisa ematite, originaria del Brasile, della Polonia, della Russia e dell'Ucraina, le autorità doganali non sono tenute a determinare il valore in dogana ai fini dell'applicazione del dazio antidumping, istituito da tale decisione, sulla base del prezzo indicato per la vendita avvenuta prima sulla base della quale è stata effettuata la dichiarazione doganale se il prezzo dichiarato corrisponde al prezzo effettivamente pagato o da pagare da parte dell'importatore.

Nel caso in cui le autorità doganali abbiano dubbi ragionevoli sull'esattezza del valore dichiarato e tali dubbi persistano anche dopo la richiesta di informazioni o documenti aggiuntivi e la concessione alla persona interessata di una possibile replica sulle ragioni di tali dubbi, ma non sia stato possibile determinare il prezzo effettivamente pagato o da pagare, le autorità doganali, ai sensi dell'art. 31 del Regolamento (CEE) n. 2913, del Consiglio, del 12 ottobre 1992, possono calcolare il valore doganale ai fini dell'applicazione del dazio antidumping istituito dalla decisione n. 67/94, facendo riferimento al prezzo delle merci in questione indicato per la vendita più recente avvenuta prima sulla base della quale è stata effettuata la dichiarazione doganale, per cui le autorità non abbiano alcun motivo oggettivo di dubitare sulla sua esattezza.

**Causa C-256/07 Mitsui & Co. Deutschland GmbH v auptzollamt
Düsseldorf**

Oggetto: Codice doganale comunitario — Rimborso di dazi doganali — Articolo 29, paragrafi 1 e 3, lettera a) — Valore in dogana — Regolamento (CEE) n. 2454/93 — Articolo 145, paragrafi 2 e 3 — Considerazione, nell'ambito della determinazione del valore in dogana, dei pagamenti effettuati dal venditore in applicazione di un obbligo di garanzia previsto dal contratto di vendita — Applicazione nel tempo — Norme sostanziali — Norme di procedura — Retroattività di una norma — Validità

Lingua processuale: tedesco

Questioni pregiudiziali:

- (1) Se i pagamenti effettuati dal venditore/produttore a favore dell'acquirente, come nel caso specifico, nell'ambito di un accordo di garanzia mediante il quale all'acquirente vengono rimborsate le spese di riparazione fatturate dai suoi [distributori], riducano il valore in dogana ai sensi dell'articolo 29, paragrafi 1 e 3, lettera a), del [codice doganale], valore dichiarato sulla base del prezzo concordato tra il venditore/costruttore da un lato e il compratore dall'altro.
- (2) Se i pagamenti di cui alla prima questione, effettuati dal venditore/produttore a favore dell'acquirente per il rimborso delle spese sostenute a titolo di garanzia, rappresentino un adeguamento del valore di transazione di cui all'articolo 145, paragrafo 2, del [regolamento d'applicazione].
- (3) In caso di risposta affermativa alla prima o alla seconda questione, se l'articolo 145, paragrafi 2 e 3, del [regolamento d'applicazione] debba essere applicato a importazioni per le quali le dichiarazioni doganali siano state accettate prima dell'entrata in vigore del [regolamento n. 444/2002].
- (4) In caso di risposta affermativa alla terza questione, se sia valido l'articolo 145, paragrafi 2 e 3, del [regolamento d'applicazione].

Dispositivo:

1. L'articolo 29, paragrafo 1 e 3, lettera a) del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il Codice doganale comunitario e l'articolo 145, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 2454/93, della Commissione, del 2 luglio 1993 che stabilisce le disposizioni per l'applicazione del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 444/2002, della Commissione, dell'11 marzo 2002, devono essere interpretati nel senso che, qualora vengano rivelati vizi delle merci in seguito alla loro immissione in libera pratica, ma viene dimostrato che esistevano già precedentemente, e quei vizi generino, in virtù di un obbligo contrattuale di garanzia, successivi rimborsi da parte del venditore/produttore a favore dell'acquirente, rimborsi corrispondenti ai costi di riparazione fatturati dai propri distributori di quest'ultimo. Tali rimborsi possono provocare una riduzione del valore di transazione delle merci e, di conseguenza, del loro valore in dogana, il quale era stato dichiarato sulla base del prezzo inizialmente concordato tra il venditore/produttore e l'acquirente.

2. L'articolo 145, paragrafi 2 e 3 del regolamento n. 2454/93, successivamente modificato dal regolamento n. 444/2002, non si applica alle importazioni le cui dichiarazioni doganali sono state accettate dalle autorità doganali prima del 19 marzo 2002.

Causa C- 354/09 Gaston Schul BV v Staatssecretaris van Financiën

Oggetto: Codice doganale comunitario – Articolo 33 – Valore delle merci ai fini doganali – Inclusione dei dazi doganali – Condizione di consegna DDP ‘Delivered Duty Paid’

Lingua processuale: olandese

Questioni pregiudiziali:

Se, in caso di contabilizzazione a posteriori, ai sensi dell’articolo 220 del codice doganale comunitario, si debba presumere che sia soddisfatta la condizione di cui all’articolo 33 [di detto codice], secondo cui i dazi all’importazione non sono inclusi nel valore in dogana, qualora il venditore e l’acquirente delle merci in questione abbiano concordato la condizione di consegna chiamata “delivered [duty] paid, DDP” (reso sdoganato) e ciò sia indicato nella dichiarazione doganale, anche se nella determinazione del prezzo della transazione questi abbiano presunto erroneamente che non fossero dovuti i dazi doganali sull’importazione delle merci nella Comunità e, di conseguenza, non sia stato indicato un importo a titolo di dazi doganali sulla fattura o nella dichiarazione doganale o all’atto della stessa.

Dispositivo:

La condizione stabilita dall’articolo 33 del regolamento (CEE) n. 2913/92, del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, secondo cui i dazi all’importazione devono essere “indicati separatamente” rispetto al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate, è soddisfatta nel caso in cui le parti contrattuali abbiano convenuto che tali merci debbano essere consegnate tramite clausola DDP e abbiano inserito questa informazione nella dichiarazione doganale, ma a causa di un errore riguardo all’origine preferenziale di tali merci non siano riusciti a indicare l’importo dei dazi all’importazione.

**Causa C-116/12 - Ioannis Christodoulou, Nikolaos Christodoulou, Afi
N.Christodoulou AE v Elliniko Dimosio**

Oggetto: Valore in dogana - Merci esportate in un paese terzo - Restituzioni all'esportazione - Trasformazione nel paese di esportazione considerata come non sostanziale - Riesportazione delle merci nel territorio dell'Unione europea - Determinazione del valore in dogana - Valore di transazione

Lingua processuale: greco

Questioni pregiudiziali:

1. Se gli articoli 29 e 32 del [codice doganale] si possano applicare o meno alla determinazione del valore in dogana delle merci importati qualora il contratto riguardi una lavorazione o trasformazione di materiali (materiali esportati nel paese di lavorazione senza essere soggetti al regime doganale di perfezionamento passivo) che non abbia il livello previsto dall'articolo 24 del [codice] sopra menzionato o sia invece insufficiente per ritenere che l'origine delle merci prodotte sia il paese in cui è avvenuta la lavorazione o la trasformazione.
2. Se, in caso di risposta affermativa alla prima questione, bisogna considerare il caso in cui l'importazione, sulla base di fatture e altri documenti considerati inesatti, apparentemente è avvenuta tramite un contratto di vendita, ma venga dimostrato che il contratto prevedeva la lavorazione non sostanziale di materiali originari del paese importatore a un prezzo specifico, che può essere determinato, e che il valore in dogana dichiarato non corrisponda al prezzo effettivamente pagato o da pagare.
3. Se, in caso di risposta negativa alla seconda questione, bisogna considerare il caso in cui sussistono anche elementi di prova di una prassi abusiva delle disposizioni comunitarie al fine di consentire alla parte interessata di trarne vantaggio.
4. Qualora si ritenga che gli articoli 29 e 32 del [codice doganale] possono essere applicati in una situazione come quella descritta nella seconda questione, anche nel caso in cui le circostanze oggettive e l'elemento soggettivo della terza questione coincidano, si chiede quale sia il valore dell'elemento (nel caso specifico lo zucchero) che è stato aggiunto alla merce importata e fornito gratuitamente all'importatore, quando l'elemento in questione, che non poteva essere assoggettato al regime di perfezionamento passivo ai sensi dell'articolo 146, paragrafo 1, del sopra menzionato regolamento, non sia stato prodotto dall'importatore, bensì acquistato dallo stesso al prezzo di esportazione (inferiore rispetto al prezzo applicato sul mercato interno, dal momento che il prodotto è soggetto al regime delle restituzioni).

Dispositivo:

1. Gli articoli 29 e 32 del regolamento (CEE) n. 2913/92, del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 82/97 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 dicembre 1996, devono essere interpretati nel senso che essi si applicano alla determinazione del valore in dogana di merci importate sulla base di un contratto che, sebbene descritto come contratto di vendita, in realtà si tratta di un contratto di lavorazione o di trasformazione. Ai fini di tale determinazione, non ha importanza se le operazioni di lavorazione o di trasformazione soddisfino o meno le condizioni stabilite dall'articolo 24 del suddetto regolamento tanto da considerare le merci in questione come originarie del paese in cui sono avvenute tali operazioni.

2. Gli articoli 29 e 32 del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento n. 82/97, devono essere interpretati nel senso che, quando viene determinato il valore in dogana, bisogna tenere in considerazione anche del valore della restituzione all'esportazione della quale abbia beneficiato una merce e che è stata ottenuta attuando una pratica che prevede l'applicazione di disposizioni del diritto dell'Unione europea con l'intenzione di assicurarsi un ingiusto profitto.

Causa C-430/14 - Valsts ienēmumu dienests versus Artūrs Stretinskis,

Oggetto: Codice doganale comunitario — Articolo 29, paragrafo 1, lettera d) — Determinazione del valore in dogana — Regolamento (CEE) n. 2454/93 — Articolo 143, paragrafo 1, lettera h) — Definizione del concetto di “persone collegate” ai fini della determinazione del valore in dogana — Legami tra l’acquirente, persona fisica, e il dirigente della società venditrice

Lingua processuale: lettone

Questioni pregiudiziali:

- (1) Se l’articolo 143, paragrafo 1, lettera h), del regolamento n. 2454/93 debba essere interpretato nel senso che non si riferisce solo a situazioni in cui le parti della transazione siano esclusivamente persone fisiche, ma anche a situazioni in cui esiste un legame familiare o di parentela tra un dirigente di una delle parti (una persona giuridica) e l’altra parte della transazione (persona fisica) o un dirigente di questa parte (nel caso di una persona giuridica).
- (2) In caso di risposta affermativa, se l’organo giurisdizionale competente debba procedere a un esame approfondito delle circostanze del caso in merito all’effettiva influenza che la persona giuridica subisce da parte della persona fisica.

Dispositivo:

L’articolo 143, paragrafo 1, lettera h) del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni per l’applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 46/1999 della Commissione, dell’8 gennaio 1999, deve essere interpretato nel senso che un acquirente, in qualità di persona fisica, e un venditore, in qualità di persona giuridica, nei cui confronti un parente dell’acquirente disponga effettivamente del potere di influenza sul prezzo di vendita a vantaggio di quest’ultimo, devono essere considerate persone collegate ai sensi dell’articolo 29, paragrafo 1, lettera d), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 82/97 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 dicembre 1996.

Causa C-173/15 - GE Healthcare GmbH v Hauptzollamt Düsseldorf

Oggetto: Codice doganale comunitario – Articolo 32, paragrafo 1, lettera c) – Determinazione del valore in dogana – Corrispettivi o diritti di licenza relativi alle merci da valutare – Significato – Regolamento (CEE) n. 2454/93 – Articolo 160 – “Condizione di vendita” delle merci che vengono valutate – Pagamento di corrispettivi o diritti di licenza a vantaggio di una società legata tanto al venditore quanto all’acquirente delle merci – Articolo 158, paragrafo 3 – Misure di adeguamento e di distribuzione

Lingua processuale: tedesco

Questioni pregiudiziali:

1. Se i corrispettivi e i diritti di licenza ai sensi dell’articolo 32, paragrafo 1, lettera c), del [codice doganale] possano essere inclusi nella determinazione del valore in dogana anche se non è stato fissato né alla data della firma del contratto, né alla relativa data dell’insorgenza dell’obbligazione doganale (in caso di eventuali controversie l’ultima data è stabilita ai sensi degli articoli 201, paragrafo 1, e 214, paragrafo 1, di detto codice [doganale]), per cui erano dovuti corrispettivi o diritti di licenza.
2. Se, in caso di risposta affermativa alla prima questione, i corrispettivi e i diritti di licenza dei marchi possano far riferimento, ai sensi dell’articolo 32, paragrafo 1, lettera c), del codice [doganale], alle merci importate, nonostante siano dovuti anche per i servizi e per l’utilizzo della prima parte del nome del gruppo societario.
3. Se, in caso di risposta affermativa alla seconda questione, i corrispettivi e i diritti di licenza dei marchi possano rappresentare, ai sensi dell’articolo 32, paragrafo 1, lettera c), del codice [doganale], una condizione della vendita di merci esportate verso la Comunità delle merci importate ai sensi dell’articolo 32, paragrafo 5, lettera b), del codice [doganale], anche se sono pagati o da pagare a un’impresa collegata sia al venditore che all’acquirente.
4. Se, in caso di risposta affermativa alla terza questione, e qualora i corrispettivi e i diritti di licenza si riferiscano, come in questo caso, in parte a merci importate e il resto a prestazioni successive all’importazione, dall’opportuna ripartizione, effettuata solo sulla base di dati obiettivi e quantificabili ai sensi dell’articolo 158, paragrafo 3, del ... [regolamento n. 2454/93], e in conformità con la nota interpretativa contenuta nell’allegato 23 relativa all’articolo 32, paragrafo 2, del codice [doganale], ne consegue che solo un valore in dogana ai sensi dell’articolo 29 del codice [doganale] possa essere esatto o, se un valore in dogana non può essere determinato ai sensi dell’articolo 29 del codice [doganale] è possibile effettuare anche la ripartizione stabilita ai sensi dall’articolo 158, paragrafo 3, del... regolamento [n. 2454/93], nella misura in cui tali costi siano presi in considerazione per la determinazione di un valore in dogana da stabilire ai sensi dell’articolo 31 del codice [doganale].

Dispositivo

1. L'articolo 32, paragrafo 1, lettera c), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 1791/2006 del Consiglio, del 20 novembre 2006, deve essere interpretato innanzitutto nel senso che non impone la determinazione dell'importo dei corrispettivi o dei diritti di licenza al momento della conclusione del contratto di licenza o dell'insorgenza dell'obbligazione doganale, affinché i corrispettivi o diritti di licenza siano considerati come relativi alle merci da valutare. In secondo luogo, l'articolo di cui sopra prevede che tali corrispettivi e i diritti di licenza vengano considerati come "relativi alle merci da valutare", sebbene i suddetti corrispettivi o diritti di licenza si riferiscano soltanto in parte a quelle merci.
2. L'articolo 32, paragrafo 1, lettera c), del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento n. 1791/2006, e l'articolo 160 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissano talune disposizioni d'applicazione del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 1875/2006 della Commissione, del 18 dicembre 2006, devono essere interpretati nel senso che i corrispettivi o diritti di licenza vengono considerati come una "condizione della vendita" delle merci da valutare qualora, all'interno di un unico gruppo societario, a un'impresa collegata sia al venditore che all'acquirente venga richiesto il pagamento di tali corrispettivi o diritti di licenza, i quali sono stati versati a quella stessa impresa.
3. L'articolo 32, paragrafo 1, lettera c), del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento n. 1791/2006, e l'articolo 158, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93, successivamente modificato dal regolamento n. 1875/2006, devono essere interpretati nel senso che si possono applicare le misure di adeguamento e ripartizione, rispettivamente previste da tali disposizioni, nel caso in cui il valore in dogana delle merci in questione sia stato determinato non sulla base dell'articolo 29 del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato, ma sulla base del metodo alternativo previsto dall'articolo 31 di tale regolamento.

**Causa C-291/15 – Euro 2004 Hungary Kft versus Nemzeti Adó- és
Vámhivatal Nyugat-dunántúli Regionális Vám- és Pénzügyőri
Főigazgatósága**

Oggetto: Tariffa doganale comune – Valore in dogana – Determinazione del valore in dogana – Valore di transazione – Prezzo effettivamente pagato – Dubbi fondati sull'esattezza del prezzo dichiarato – Prezzo dichiarato inferiore al prezzo pagato nell'ambito di altre transazioni relative a merci simili

Lingua processuale: ungherese

Questioni pregiudiziali:

Se l'articolo 181 bis del regolamento (CEE) n. 2454/993 della Commissione, del 2 luglio 1993, debba essere interpretato nel senso che osta alla pratica di uno stato membro secondo la quale il valore in dogana è determinato sulla base del "valore di transazione di merci simili" qualora si ritenga che il valore di transazione indicato sia irragionevolmente basso rispetto alla media statistica dei prezzi di acquisto riscontrati nell'importazione di merci simili e, di conseguenza, inesatto, sebbene l'autorità doganale non confuti né metta in discussione l'autenticità della fattura o dell'attestazione del bonifico presentate per giustificare il prezzo effettivamente corrisposto per le merci importate e senza che l'importatore presenti prove aggiuntive per dimostrare il valore di transazione.

Dispositivo:

L'articolo 181 bis del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che stabilisce talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 3254/94 della Commissione, del 19 dicembre 1994, deve essere interpretato nel senso che non osta a una prassi delle autorità doganali, come quella in questione nel procedimento principale, secondo la quale il valore in dogana delle merci importate è determinato sulla base del valore di transazione di merci simili, metodo stabilito dall'articolo 30 del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 82/97 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 dicembre 1996, qualora si ritenga che il valore di transazione indicato sia ingiustamente basso rispetto alla media statistica dei prezzi di acquisto verificati nell'importazione di merci simili, sebbene l'autorità doganale non confuti né metta in discussione l'autenticità della fattura o dell'attestazione del bonifico presentate per giustificare il prezzo effettivamente corrisposto per le merci importate e senza che l'importatore, in risposta alla richiesta in tal senso dell'autorità doganale, presenti prove aggiuntive per dimostrare l'esattezza del valore di transazione dichiarato di tali merci.

Causa C-661/15 – X BV versus Staatssecretaris van Financiën

Oggetto: Unione doganale – Codice doganale comunitario — Articolo 29 — Importazione di veicoli — Determinazione del valore in dogana — Articolo 78 — Revisione della dichiarazione — Articolo 236, paragrafo 2 — Rimborso dei dazi all'importazione — Termine di tre anni — Regolamento (CEE) n. 2454/93 — Articolo 145, paragrafi 2 e 3 — Rischio di difetti — Termine di dodici mesi — Validità

Lingua processuale: tedesco

Questioni pregiudiziali:

(1)(a) Se l'articolo 145, paragrafo 2 del regolamento d'applicazione, in combinato disposto con l'articolo 29, paragrafi 1 e 3 del codice doganale, debba essere interpretato nel senso che la normativa ivi stabilita si applica anche nel caso in cui si ritiene che, al momento dell'accettazione della dichiarazione per merci specifiche, si è verificato un rischio legato alla produzione secondo cui un elemento delle merci potrebbe essere diventato difettoso durante l'utilizzo e, alla luce di quanto detto, il venditore, ai sensi dell'obbligo contrattuale che detiene nei confronti dell'acquirente, concede a quest'ultimo una riduzione del prezzo mediante un rimborso delle spese sostenute dall'acquirente per la modifica delle merci in modo da escludere tale rischio.

(b) Se, nell'eventualità in cui il regime previsto dall'articolo 145, paragrafo 2 del regolamento di applicazione non venga applicato nel caso sopramenzionato, siano sufficienti le disposizioni dell'articolo 29, paragrafi 1 e 3 in combinato disposto con l'articolo 78 del codice doganale, per ridurre il valore doganale dichiarato dopo la concessione della suddetta riduzione del prezzo.

(2) Se la condizione fissata dall'articolo 145, paragrafo 3 del regolamento d'applicazione per l'adeguamento del valore in dogana ivi menzionata, debba essere interpretata nel senso che la modifica del prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci deve essere avvenuta entro un lasso di tempo di dodici mesi a decorrere dalla data di accettazione della dichiarazione per l'immissione in libera pratica, contraria alle disposizioni previste dagli articoli 78 e 236 del codice doganale, in combinato disposto con l'articolo 29 del [tale codice]?"

Dispositivo:

1. L'articolo 145, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che stabilisce talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 444/2002 della Commissione, dell'11 marzo 2002, in combinato disposto con l'articolo 29, paragrafi 1 e 3, del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, deve essere interpretato nel senso che si applica in

un caso, come quello in questione nel procedimento principale, in cui sia accertato che, al momento dell'accettazione della dichiarazione di immissione in libera pratica per merci specifiche, si è verificato un rischio inerente alla produzione secondo cui tale merce divenga difettosa con l'uso, e alla luce di ciò il venditore, in base a un obbligo contrattuale di garanzia nei confronti dell'acquirente, concede a quest'ultimo una riduzione del prezzo attraverso un rimborso delle spese sostenute dall'acquirente per modificare la merce, in modo tale da escludere tale rischio.

2. L'articolo 145, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93, successivamente modificato dal regolamento n. 444/2002 risulta inefficace in quanto prevede, a decorrere dalla data dell'accettazione della dichiarazione per l'immissione in libera pratica delle merci, un termine di dodici mesi entro il quale bisogna effettuare una modifica del prezzo effettivamente pagato o da pagare.

Causa C-46/16 – Valsts ienēmumu dienests v LS Customs Services

Oggetto: Unione doganale – Regolamento (CEE) n. 2913/92 – Codice doganale comunitario – Merci non comunitarie – Regime doganale di transito comunitario esterno – sottrazione al controllo doganale di merci soggette a dazi all'importazione – Determinazione del valore in dogana – Articolo 29, paragrafo 1 – Condizioni per l'applicazione del metodo del valore di transazione – Articoli 30 e 31 – Scelta del metodo di determinazione del valore in dogana – Obbligo per le autorità doganali di indicare il motivo per il metodo scelto

Lingua processuale: lettone

Questioni pregiudiziali:

- (1) Se l'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2913/92, del Consiglio, del 12 ottobre 1992, debba interpretarsi nel senso che il metodo stabilito dal presente articolo si applica anche quando l'importazione delle merci e la loro immissione in libera pratica nel territorio doganale della Comunità si siano verificate come conseguenza del fatto che durante la procedura di transito le merci sono state sottratte al controllo doganale, le merci in questione soggette a dazi all'importazione, e le merci che non sono state vendute per l'esportazione a destinazione del territorio doganale della Comunità, ma per l'esportazione al di fuori della Comunità.
- (2) Se l'espressione "in modo sequenziale", usata nell'articolo 30, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, in relazione al diritto a una buona amministrazione, sancito dall'articolo 41 della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea, in combinato disposto con il principio secondo cui i motivi devono essere indicati come misure amministrative, debba interpretarsi nel senso che, per essere in grado di ritenere che il metodo applicabile è stabilito dall'articolo 31 del suddetto regolamento, le autorità doganali hanno l'obbligo di indicare in tutti i provvedimenti amministrativi il motivo per cui in quelle specifiche circostanze i metodi per la determinazione del valore delle merci in dogana di cui agli articoli 29 e 30 non possono essere usati.
- (3) Se sia sufficiente che, al fine di escludere l'applicazione del metodo di cui all'articolo 30, paragrafo 2, lettera a), del codice doganale, l'amministrazione doganale indichi di non disporre delle informazioni pertinenti, o se spetta all'autorità doganale ottenere informazioni dal produttore.
- (4) Se l'amministrazione doganale debba indicare i motivi per cui i metodi di cui all'articolo 30, paragrafo 2, lettere c) e d), del codice doganale, non devono essere utilizzati, qualora ciò determini il prezzo di merci simili sulla base dell'articolo 151, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93.
- (5) Se la decisione dell'amministrazione doganale debba contenere una motivazione esaustiva inerente ai dati messi a disposizione della Comunità, ai sensi dell'articolo 31 del codice doganale, o possa fornire la motivazione in un secondo momento, per vie legali, presentando prove più dettagliate.

Dispositivo:

1. L'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 955/1999 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 aprile 1999, deve essere interpretato nel senso che il metodo per la determinazione del valore in dogana stabilito da tale disposizione non si può applicare alle merci che non sono state vendute per l'esportazione verso l'Unione europea.
2. L'articolo 31 del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento n. 955/1999, in combinato disposto con l'articolo 6, paragrafo 3, di tale regolamento, successivamente modificato, deve essere interpretato nel senso che le autorità doganali sono tenute a indicare nella decisione, che stabilisce l'importo dei dazi all'importazione dovuti, i motivi per cui per la determinazione del valore in dogana non utilizzano i metodi di cui agli articoli 29 e 30 successivamente modificato dal suddetto regolamento e successivamente modificato, prima di potere decidere se applicare il metodo previsto dall'articolo 31 del suddetto regolamento, successivamente modificato, nonché i dati sulla base dei quali è stato calcolato il valore in dogana delle merci, e ciò al fine di consentire al soggetto interessato di valutare se la decisione sia ben strutturata e decidere con piena cognizione di causa se sia utile proporre ricorso o meno. Spetta agli Stati membri, nell'esercizio della loro autonomia procedurale, definire le conseguenze derivanti da un mancato adempimento da parte delle autorità doganali del loro obbligo di motivazione e stabilire se e in che misura si possa rimediare a tale mancanza nel quadro di un procedimento giudiziario, nel rispetto dei principi di equivalenza e di effettività.
3. L'articolo 30, paragrafo 2, lettera a), del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento n. 955/1999, deve essere interpretato nel senso che, prima di poter stabilire il metodo di determinazione del valore in dogana previsto da tale disposizione, l'autorità competente non è tenuta a chiedere al produttore di fornire le informazioni necessarie all'applicazione di tale metodo. L'autorità deve tuttavia consultare tutte le fonti di informazioni e le banche dati di cui dispone. Deve altresì consentire agli operatori economici interessati di comunicare qualsiasi informazione che possa contribuire alla determinazione del valore in dogana delle merci sulla base della suddetta disposizione.
4. L'articolo 30, paragrafo 2, del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento n. 955/1999, deve essere interpretato nel senso che le autorità doganali non hanno l'obbligo di indicare per quale motivo i metodi di cui al comma 2, lettere c) e d) del suddetto regolamento non sono stati utilizzati, qualora le autorità doganali determinino il valore in dogana delle merci a partire dal valore di transazione di merci simili conformemente all'articolo 151, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che stabilisce talune disposizioni d'applicazione del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 1762/95 della Commissione, del 19 luglio 1995.

**Causa C- 59/16 - The Shirtmakers BV versus Staatssecretaris
vanFinanciën**

Oggetto: Unione doganale — Regolamento (CEE) n. 2913/92 — Codice doganale comunitario — Articolo 32, paragrafo 1), lettera e), punto i) — Valore in dogana — Valore di transazione — Determinazione — Definizione di “spese di trasporto”

Lingua processuale: tedesco

Questioni pregiudiziali:

Se l'articolo 32, paragrafo 1, lettera e), punto i), del codice doganale, debba essere interpretato nel senso che con l'espressione “spese di trasporto” vanno intesi gli importi fatturati per il trasporto effettivo delle merci importate, anche nel caso in cui questi vettori non hanno fatturato gli importi direttamente all'acquirente delle merci importate, ma a un altro operatore, che ha stipulato con i vettori di fatto contratti di trasporto per conto dell'acquirente delle merci importate e che ha fatturato a tale acquirente importi maggiorati per gli sforzi intrapresi per l'organizzazione del trasporto.

Dispositivo:

L'articolo 32, paragrafo 1, lettera e), punto i, del Regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario deve essere interpretato nel senso che il concetto di “spese di trasporto”, ai sensi di tale disposizione, include il supplemento fatturato dallo spedizioniere all'importatore, che corrisponde ai margini di profitto e alle spese sostenute dallo spedizioniere per quanto riguarda la prestazione dei servizi di organizzazione del trasporto delle merci importate nel territorio doganale dell'Unione europea.

Causa C-529/16 – Hamamatsu Photonics Deutschland GmbH
vHauptzollamt München

Oggetto: Tariffa doganale comune — Codice doganale — Articolo 29 — Determinazione del valore in dogana — Transazioni transfrontaliere tra società collegate — Accordo anticipato su prezzo di trasferimento — Prezzo di trasferimento concordato composto da un importo fatturato inizialmente e un adeguamento forfettario effettuata dopo la fine del periodo contabile

Questioni pregiudiziali:

1. Se le disposizioni di cui agli articoli 28 e seguenti del CDC prevedono un prezzo di trasferimento concordato, basato su un importo inizialmente fatturato e su un adeguamento forfettario effettuato dopo la fine del periodo contabile che possa fungere da base del valore in dogana, usando un criterio di ripartizione, a prescindere dal fatto che l'addebito o l'accredito venga effettuato o meno nei confronti del dichiarante alla fine del periodo contabile.
2. In caso di risposta affermativa, se il valore in dogana possa essere verificato e/o determinato utilizzando metodi semplificati laddove le successive modifiche del prezzo di trasferimento (sia al rialzo che al ribasso) possano essere riconosciute?

Dispositivo:

Gli articoli dal 28 al 31 del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE) n. 82/97 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 dicembre 1996, devono essere interpretati nel senso che non ammettono un valore di transazione concordato, basato su un importo inizialmente fatturato e dichiarato e su un adeguamento forfettario effettuato dopo la fine del periodo contabile, senza che sia possibile sapere se, al termine del periodo contabile, l'adeguamento sarà effettuato al rialzo o al ribasso.

Causa C-1/18 - Oribalt Rīga SIA versus Valsts ieņēmumu dienests

Oggetto: Unione doganale – Regolamento (CEE) n. 2913/92 – articolo 30, paragrafo 2, lettere b) e c) – Regolamento (CEE) n. 2454/93 – Articolo 152, paragrafo 1, lettere a) e b) – Determinazione del valore in dogana delle merci – Definizione di “merci simili” – Medicinali – Presa in considerazione di eventuali fattori che possono avere un impatto sul valore economico del medicinale in questione – Termine di 90 giorni entro cui le merci importate devono essere vendute nell’Unione europea – Termine tassativo– Mancata presa in considerazione di sconti commerciali

Lingua processuale: lettone

Questioni pregiudiziali:

1. Se, nel caso in cui le merci importate siano dei medicinali, qualora il valore in dogana delle merci importate venga determinato ai sensi dell’articolo 30, paragrafo 2, lettera b) del [codice doganale] e dell’articolo 151, paragrafo 4, del [Regolamento d’applicazione], si debba ritenere che le “merci simili” sono quei medicinali il cui principio attivo e quantitativo del medesimo siano uguali (o simili), oppure se, per individuare merci simili, si debba tener conto anche della posizione di mercato, nonché, della popolarità e della domanda del medicinale importato in questione e del suo produttore.
2. Se, nel caso in cui il valore in dogana delle merci importate venga determinato conformemente all’articolo 30, paragrafo 2, lettera c), del regolamento (CEE) n. 2913/92, il termine di 90 giorni stabilito dall’articolo 152, paragrafo 1, lettera b), del [regolamento d’applicazione] possa essere applicato con flessibilità.
3. Se il suddetto termine può essere applicato con flessibilità, a quali dati bisogna dare priorità in questo caso. Ai dati relativi alle transazioni effettuate in prossimità della data in cui le merci da valutare sono state importate e che comprendono anche le merci identiche o simili che sono vendute in quantità sufficienti per consentire al prezzo unitario di essere determinato o, al contrario, alle transazioni meno recenti ma che in realtà interessano le merci importate.
4. Se, qualora il valore in dogana delle merci importate sia determinato ai sensi dell’articolo 30, paragrafo 2, lettera c) del [codice doganale], debbano essere applicate le riduzioni concesse, le quali hanno determinato il prezzo a cui le merci sono state effettivamente vendute.

Dispositivo:

1. L’articolo 30, paragrafo 2, lettera b) del Regolamento (CEE) n. 2913/92 del

Consiglio, del 12 ottobre 1992 che istituisce il codice doganale comunitario, successivamente modificato dal regolamento (CE), n. 82/97 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 1996, deve essere interpretato nel senso che, qualora il valore in dogana di merci, come ad esempio i medicinali menzionati nella causa principale, sia calcolato applicando il metodo deduttivo stabilito dalla suddetta disposizione, le autorità doganali nazionali competenti, ai fini di identificare le “merci simili”, devono prendere in considerazione qualsiasi fattore rilevante, come per esempio la composizione rispettiva di tali merci, la loro sostituibilità, alla luce dei loro effetti, e la loro intercambiabilità a livello commerciale, procedendo quindi a una valutazione di fatto che prende in considerazione qualsiasi fattore che potrebbe avere un impatto sul valore economico effettivo di tali merci, inclusa la posizione sul mercato delle merci e del loro produttore.

2. L'articolo 152, paragrafo 1, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che istituisce talune disposizioni per l'applicazione del regolamento n. 2913/92, deve essere interpretato nel senso che, al fine di determinare il prezzo unitario di merci importate utilizzando il metodo previsto dall'articolo 30, paragrafo 2), lettera c) del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento n. 82/97, il termine di 90 giorni entro cui le merci importate devono essere vendute nell'Unione europea, di cui all'articolo 152, paragrafo 1, lettera b) del regolamento n. 2454/93, è un termine tassativo.
3. L'articolo 30, paragrafo 2, lettera c) del regolamento n. 2913/92, successivamente modificato dal regolamento n. 82/97, deve essere interpretato nel senso che le riduzioni del prezzo di vendita delle merci importate non possono essere prese in considerazione per la determinazione del valore doganale di quelle merci ai sensi di quanto previsto.

**Causa C-76/19 - Curtis Balkan EOOD versus Direktor na Teritorialnadirektsiya
Yugozapadna Agentsiya 'Mitnitsi'**

Oggetto: Unione doganale – Codice doganale comunitario – Articolo 32, paragrafo 1, lettera c) – Regolamento (CEE) n. 2454/93 – Articolo 157, paragrafo 2, articolo 158, paragrafo 3, e articolo 160 – Determinazione del valore in dogana – Rettifica – Corrispettivi relativi alle merci da valutare – Corrispettivi che costituiscono una “condizione della vendita” delle merci da valutare – Corrispettivi versati dall’acquirente alla propria società madre per la fornitura del know-how necessario per la fabbricazione di prodotti finiti – Merci acquistate da terzi, che vanno considerate come prodotti concessi in licenza

Lingua processuale: bulgaro

Questioni pregiudiziali:

1. Se l’articolo 158, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93 debba essere interpretato nel senso che prevede una base indipendente per l’adeguamento del valore in dogana attraverso l’aggiunta dei corrispettivi e i diritti di licenza al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate, fatta salva la normativa di cui all’articolo 157 del regolamento n. 2454/93.
2. Se l’articolo 158, paragrafo 3 del regolamento n. 2454/93 debba essere interpretato nel senso che fornisce due possibili scenari per l’adeguamento del valore in dogana: innanzitutto, un caso in cui i corrispettivi o i diritti di licenza, come quelli in questione, si riferiscono in parte alle merci importate e in parte ad altri elementi aggiunti successivamente alla loro importazione, e in secondo luogo, un caso in cui i corrispettivi o diritti di licenza si riferiscono ad attività o servizi prestati successivamente alla loro importazione.
3. Se l’articolo 158, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93 debba essere interpretato nel senso che fornisce tre scenari possibili per l’adeguamento del valore in dogana: innanzitutto, un caso in cui i corrispettivi o i diritti di licenza si riferiscono in parte alle merci importate e in parte agli altri elementi aggiunti successivamente alla loro importazione; in secondo luogo, il caso in cui i corrispettivi o i diritti di licenza si riferiscono in parte alle merci importate e in parte alle attività o servizi prestatati successivamente alla loro importazione; infine il caso in cui i corrispettivi o i diritti di licenza si riferiscono in parte alle merci importate e in parte ad altri elementi aggiunti alle merci dopo la loro importazione o ad attività o servizi svolti successivamente all’importazione.
4. Se l’articolo 158, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93 debba essere

interpretato nel senso che prevede sempre un adeguamento del valore in dogana se si ritiene che i corrispettivi o i diritti di licenza pagati si riferiscono ad attività o a servizi svolti successivamente all'importazione di merci da valutare che, nel caso specifico, sono servizi forniti dalla società americana alla società bulgara (servizi legati alla produzione e alla gestione), indipendentemente se le condizioni per l'adeguamento di cui all'articolo 157 del regolamento n. 2454/93 siano state rispettate o meno.

5. Se l'articolo 158, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93 debba essere interpretato nel senso che rappresenta un caso specifico di adeguamento del valore in dogana ai sensi degli accordi e delle condizioni stabiliti dall'articolo 157 del regolamento n. 2454/93, secondo cui la caratteristica particolare risiede unicamente nel fatto che i corrispettivi o i diritti di licenza si riferiscono solo in parte alle merci da valutare, nel senso che devono essere distribuiti in modo appropriato.
6. Se l'articolo 158, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93 debba essere interpretato nel senso che è applicabile anche se l'acquirente paga un corrispettivo o un diritto di licenza a un terzo.
7. In caso di risposte affermative, se il giudice, per un'adeguata distribuzione del corrispettivo o del diritto di licenza ai sensi dell'articolo 158, paragrafo 3, del regolamento n. 2454/93, debba valutare se entrambe le condizioni previste dall'articolo 157, paragrafo 2 siano soddisfatte, ossia che il corrispettivo o il diritto di licenza si riferisca, anche solo in parte, alle merci importate e ciò costituisca una condizione di vendita di tali merci e, nel caso in questione, si debba tenere in considerazione, ai fini della valutazione, l'articolo 160 il quale prevede che le condizioni stabilite dall'articolo 157, paragrafo 2, siano soddisfatte se il venditore o una persona a questi legata richiede all'acquirente di effettuare il pagamento.
8. Se l'articolo 160 del regolamento n. 2454/93 sia applicabile solo alla norma di base dell'articolo 157 del regolamento n. 2454/93 nel caso in cui i corrispettivi o i diritti di licenza devono essere pagati a un terzo e si riferiscono interamente alla merce da valutare, o sia applicabile anche ai casi in cui i corrispettivi o i diritti di licenza si riferiscono solo in parte alle merci importate.
9. Se l'articolo 160 del regolamento n. 2454/93 debba essere interpretato nel senso che il termine "relazione" tra coloro licenzianti e venditori debba essere inteso in relazione ai casi in cui la persona che concede la licenza sia legata all'acquirente perché esercita un controllo diretto sull'acquirente che va oltre il controllo di qualità o se, invece, debba essere interpretato nel senso che la relazione tra licenziante e acquirente sopra menzionata non è sufficiente a presupporre una relazione (indiretta) tra licenziante e venditore, in particolare se quest'ultimo contesta il fatto che i prezzi per gli ordini relativi alle merci importate dipendano dal versamento di corrispettivi o diritti di licenza e allo stesso modo contesta il fatto che il licenziante sia in una posizione per dirigere o limitare le sue azioni a livello operativo.

10. Se l'articolo 160 del regolamento n. 2454/93 debba essere interpretato nel senso che prevede un adeguamento del valore in dogana solo se entrambe le condizioni di cui all'articolo 157 del regolamento sopra menzionato siano soddisfatte, ovvero quando il corrispettivo o il diritto di licenza, che è pagato a un terzo, si riferisca alle merci da valutare e costituisca una condizione della vendita di tali merci e venga soddisfatta anche la condizione secondo cui il venditore o una persona a questi collegata richiede all'acquirente il pagamento del corrispettivo o del diritto di licenza.
11. Se la condizione di cui all'articolo 157, paragrafo 2, primo trattino, del regolamento n. 2454/93, secondo cui il corrispettivo o il diritto di licenza si riferisce alle merci da valutare, debba considerarsi soddisfatta nel caso cui sussiste un collegamento indiretto tra il corrispettivo o il diritto di licenza e le merci importate, come ad esempio nel caso in questione, se le merci da valutare siano elementi del prodotto finale oggetto di licenza.

Dispositivo:

L'articolo 32, paragrafo 1, lettera c), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, in combinato disposto con gli articoli 157, paragrafo 2, articolo 158, paragrafo 3, e 160 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che stabilisce alcune disposizioni per l'applicazione del regolamento n. 2913/92, deve essere interpretato nel senso che una parte dell'importo dei corrispettivi versati da una società alla propria società madre, come corrispettivo della fornitura di know-how per la fabbricazione di prodotti finiti, deve essere aggiunta al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate nei casi in cui tali merci sono destinate a essere incluse insieme ad altri elementi nella composizione di tali prodotti finiti e sono acquistate dalla società presso venditori distinti dalla società madre, se

- i corrispettivi non sono stati inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare per tali merci;
- tali corrispettivi si riferiscono alle merci importate, il che implica che esiste una relazione abbastanza stretta tra i corrispettivi e tali merci;
- il versamento dei corrispettivi rappresenta una condizione della vendita di tali merci, in modo che, qualora non fosse stato effettuato tale pagamento, il contratto di vendita relativo alle merci importate non sarebbe stato concluso e, di conseguenza, le merci non sarebbero state consegnate;
- è possibile effettuare un'adeguata ripartizione dei corrispettivi sulla base di dati oggettivi e quantificabili;

Queste condizioni vanno accertate dal giudice del rinvio che deve tenere conto di tutti gli elementi pertinenti, in particolare dei rapporti giuridici tra l'acquirente, i rispettivi venditori e licenzianti.

Causa C- 509/19 - BMW Bayerische Motorenwerke AG
versusHauptzollamt München

Oggetto: Unione doganale – Codice doganale dell’Unione – Regolamento (UE) n. 952/2013 – Articolo 71, paragrafo 1, lettera b) – Valore in dogana – Importazioni di prodotti elettronici dotati di software

Lingua processuale: tedesco

Questioni pregiudiziali:

Se le spese per lo sviluppo di un software prodotto nell’Unione europea, messo a disposizione dall’acquirente al venditore in forma gratuita e installato sulla centralina di controllo importata, possano essere aggiunto al valore di transazione delle merci importate ai sensi dell’articolo 71, paragrafo 1, lettera b) del codice doganale qualora le stesse non siano già incluse nel prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate.

Dispositivo:

L’articolo 71, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell’Unione, deve essere interpretato nel senso che prevede, al fine di determinare il valore in dogana delle merci importate, l’aggiunta del valore economico del software progettato nell’Unione europea e messo a disposizione gratuitamente dall’acquirente al venditore stabilito in un paese terzo da aggiungere al valore di transazione delle merci importate.

Causa C-775/19 - 5th Avenue Products Trading GmbH
versusHauptzollamt Singen

Oggetto: Unione doganale – Regolamento (CEE) n. 2913/92 – Codice doganale comunitario – Articolo 29, paragrafi 1 e 3, lettera a) – Articolo 32, paragrafo 1, lettera c) e paragrafo 5, lettera b) – Regolamento (CEE) n. 2454/93 – Articolo 157, paragrafo 2 – Determinazione del valore in dogana – Valore di transazione delle merci importate – Concetto di “condizione della vendita” – Pagamento a fronte della concessione del diritto di distribuzione esclusiva

Lingua processuale: tedesco

Questioni pregiudiziali:

1. Se i pagamenti che l’acquirente di una merce effettua in aggiunta al prezzo d’acquisto, a seconda dei ricavi ottenuti una volta l’anno per quattro anni, al fine di essere in grado di vendere le merci
 - in un determinate territorio,
 - per la prima volta,
 - in esclusiva e,
 - in modo permanente,

siano considerati come corrispettivi e diritti di licenza ai sensi dell’articolo 32, paragrafo 1, lettera c) del [codice doganale] da aggiungere al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate, ai sensi dell’articolo 32, paragrafo 5, lettera b) [del codice doganale] in combinato disposto con l’articolo 157, paragrafo 2 del [regolamento d’applicazione]?

2. Se tali pagamenti, ove opportuno, debbano essere aggiunti al prezzo pagato o da pagare per le merci importate solo su una base proporzionale e, in caso affermativo, sulla base di quale criterio.

Dispositivo:

L’articolo 29, paragrafi 1 e 3, lettera a), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, dev’essere interpretato nel senso che un pagamento, effettuato per un periodo limitato, dall’acquirente di merci importate al loro venditore, in risposta alla concessione, da parte di quest’ultimo, di un diritto di distribuzione esclusiva di tali merci su un determinato territorio e calcolato sul fatturato realizzato su tale territorio, deve essere incluso nel valore in dogana di queste merci.

Causa C-75/20 - UAB „Lifosa“ v Muitinès departamentas prie LietuvosRespublikos finansy ministerijos

Oggetto: Domanda di pronuncia pregiudiziale – Unione doganale – Codice doganale comunitario – Regolamento (CEE) n. 2913/92 – Articolo 29, paragrafo 1 – Articolo 32, paragrafo 1, lettera e), i) – Codice doganale dell’Unione – Regolamento (UE) n. 952/2013 – Articolo 70, paragrafo 1 – Articolo 71, paragrafo 1, lettera e), i) – Determinazione del valore in dogana – Valore di transazione – Rettifica – Prezzo comprendente la consegna alla frontiera

Lingua processuale: lituano

Questioni pregiudiziali:

Se gli articoli 29, paragrafo 1, e 32, paragrafo 1, lettera e), punto i), del [codice doganale comunitario] e gli articoli 70, paragrafo 1, e 71, paragrafo 1, lettera e), punto i) del [codice doganale dell’Unione] debbano essere interpretati nel senso che il valore... di transazione deve essere adeguato in modo tale da includere tutte le spese effettivamente sostenute dal ... produttore per il trasporto delle merci verso il luogo in cui esse sono state introdotte nel territorio doganale dell’Unione europea ... quando, come in questo caso specifico, (1) secondo le condizioni di consegna ... l’obbligo di coprire tali spese è a carico del ... produttore e (2) le spese di trasporto sono superiori al prezzo che è stato concordato ed effettivamente pagato da parte dell’... importatore, ma (3) il prezzo effettivamente pagato ... da parte dell’... importatore corrisponde al valore reale delle merci, anche ove tale prezzo non sia sufficiente a coprire tutte le spese di trasporto sostenute dal ... produttore.

Dispositivo:

L’articolo 29, paragrafo 1, e l’articolo 32, paragrafo 1, lettera e), punto i), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario, nonché l’articolo 70, paragrafo 1, e l’articolo 71, paragrafo 1, lettera e), punto i), del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell’Unione, devono essere interpretati nel senso che, al fine di determinare il valore in dogana delle merci importate, le spese effettivamente sostenute dal produttore per il trasporto di tali merci fino al luogo della loro introduzione nel territorio doganale dell’Unione europea non dovrebbero essere aggiunte al valore di transazione delle merci dal momento che, secondo le condizioni della consegna concordate, l’obbligo di coprire tali spese spetta al produttore, sebbene queste spese eccedano il prezzo effettivamente pagato dall’importatore, a condizione che tale prezzo corrisponda al valore reale di dette merci, questione che deve essere stabilita dal giudice del rinvio.

Causa C-75/20 — UAB "Lifosa" contro Muitinés departamentas prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos

Titolo: Rinvio pregiudiziale — Unione doganale — Codice doganale comunitario — regolamento (CEE) n. 2913/92 — articolo 29, paragrafo 1 — articolo 32, paragrafo 1, lettera e), i) — Codice doganale dell'Unione — regolamento (UE) n. 952/2013 — articolo 70, paragrafo 1 — articolo 71, paragrafo 1, lettera e), i) — Determinazione del valore in dogana — Valore di transazione — Rettifica — Prezzo comprensivo della consegna alla frontiera

Lingua: Lituano

Domanda:

Se l'articolo 29, paragrafo 1, e l'articolo 32, paragrafo 1, lettera e), punto i), del [codice doganale comunitario], nonché l'articolo 70, paragrafo 1, e l'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), punto i), del [codice doganale dell'Unione] debbano essere interpretati nel senso che il valore di transazione (...) deve essere rettificato in modo da includere tutte le spese effettivamente sostenute dal produttore per trasportare le merci nel luogo in cui sono state introdotte nel territorio doganale dell'Unione (...) quando, come nel caso di specie (1), alle condizioni di consegna (...) l'obbligo di copertura di tali spese è stato sostenuto dal produttore (...) e (2) tali spese di trasporto superavano il prezzo concordato ed effettivamente pagato (...) dall'importatore, ma (3) il prezzo effettivamente pagato (...) dall'importatore corrispondeva al valore reale delle merci, anche se tali spese di trasporto erano insufficienti a coprire il prezzo convenuto ed effettivamente pagato (...) dall'importatore (...), ma il prezzo effettivamente pagato (...) dall'importatore corrispondeva al valore reale delle merci, anche se tali spese di trasporto erano insufficienti (...).

Sentenza:

L'articolo 29, paragrafo 1, e l'articolo 32, paragrafo 1, lettera e), punto i), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce un codice doganale comunitario, nonché l'articolo 70, paragrafo 1, e l'articolo 71, paragrafo 1, lettera e), punto i), del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell'Unione, devono essere interpretati nel senso che, ai fini della determinazione del valore in dogana delle merci importate, le spese effettivamente sostenute dal produttore per il loro trasporto verso il luogo in cui sono state introdotte nel territorio doganale dell'Unione non dovrebbero essere aggiunte al valore di transazione delle merci qualora, secondo le condizioni di consegna convenute, l'obbligo di coprire tali spese incombe al produttore, anche se tali costi superano il prezzo effettivamente pagato dall'importatore, purché tale prezzo corrisponda al valore reale della merce, circostanza che spetta al giudice del rinvio verificare.

**Causa C-599/2020 — "Baltic Master" UAB/Muitinės departamentas
prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos**

Titolo: Unione doganale — Codice doganale comunitario — regolamento (CEE) n. 2913/92 — articolo 29 — Determinazione del valore in dogana — Valore di transazione — articolo 29, paragrafo 1, lettera d) — Nozione di "persone collegate" — articolo 31 — Presa in considerazione di informazioni provenienti da una banca dati nazionale ai fini della determinazione del valore in dogana — regolamento (CEE) n. 2454/93 — articolo 143, paragrafo 1, lettera b), e) e f) — Situazioni in cui le persone sono considerate collegate — articolo 181 bis — Dopposizioni fondate sulla veridicità del prezzo dichiarato

Lingua: Lituano

Questioni:

1. Se l'articolo 29, paragrafo 1, lettera d), del [codice doganale comunitario] e l'articolo 143 [1], lettere b), e) o f), del [regolamento di applicazione] debbano essere interpretati nel senso che il compratore e il venditore sono considerati persone legate nei casi in cui, come nel caso di specie, in mancanza di documenti (dati ufficiali) comprovanti una società d'affari o un controllo, le circostanze relative alla conclusione delle operazioni siano tuttavia, sulla base di elementi oggettivi, caratteristiche, non lo svolgimento di attività economiche in condizioni normali, bensì i casi in cui [in primo luogo] esistono rapporti commerciali particolarmente stretti basati su un elevato livello di fiducia reciproca tra le parti dell'operazione, o [in secondo luogo,] una delle parti dell'operazione controlla l'altra o entrambe le parti dell'operazione sono controllate da un terzo.
2. Se l'articolo 31, paragrafo 1, del [codice doganale comunitario] debba essere interpretato nel senso che vieta la determinazione del valore in dogana sulla base delle informazioni contenute in una banca dati nazionale relative a un valore in dogana di merci aventi la stessa origine e che, sebbene non simili, ai sensi dell'articolo 142, paragrafo 1, lettera d), del [regolamento di applicazione], sono attribuite allo stesso [codice TARIC].

Sentenza:

1. L'articolo 29, paragrafo 1, lettera d), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce un codice doganale comunitario, come modificato dal regolamento (CE) n. 82/97 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 dicembre 1996, e l'articolo 143, paragrafo 1, lettera b), e lettere e) ed f), del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni di applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, come modificato dal regolamento (CE) n. 46/1999 della Commissione, dell'8 gennaio 1999, devono essere interpretati nel senso che:
 - il compratore e il venditore non possono essere considerati partner legalmente

riconosciuti o legati a causa di un rapporto diretto o indiretto di *controllo di diritto* in una situazione in cui non esiste alcun documento che consenta di stabilire tale rapporto;

- si può ritenere che il compratore e il venditore siano legati, in ragione di un rapporto diretto o indiretto di controllo di fatto, in una situazione in cui le circostanze relative alla conclusione delle operazioni di cui trattasi, suffragate da elementi oggettivi, possono essere considerate tali da dimostrare non solo l'esistenza di uno stretto rapporto di fiducia tra tale acquirente e tale venditore, ma anche che uno di essi sia in grado di esercitare un vincolo o una direzione sull'altro o che un terzo sia in grado di esercitare tale vincolo o direzione nei loro confronti.

L'articolo 31, paragrafo 1, del regolamento n. 2913/92, come modificato dal regolamento n. 82/97, deve essere interpretato nel senso che esso non osta a che, qualora il valore in dogana di una merce importata non abbia potuto essere determinato in conformità agli articoli 29 e 30 di tale regolamento, esso lo sia in base a informazioni contenute in una banca dati nazionale relative al valore in dogana delle sole merci che hanno la stessa origine e che, pur non essendo "similari", ai sensi dell'articolo 142, paragrafo 1, lettera d), del regolamento n. 2454/93, come modificato dal regolamento n. 46/1999, rientrano nell'ambito del medesimo codice TARIC.

**Causa C-187/2021 — FAWKES Kft. contro Nemzeti Adó- és Vámhivatal
Fellebbviteli Igazgatósága**

Titolo: Regolamento (CEE) n. 2913/92 — Codice doganale comunitario — articolo 30, paragrafo 2, lettera a) e b) — Valore in dogana — Determinazione del valore di transazione di merci similari — Banca dati istituita e gestita dall'autorità doganale nazionale — Banca dati istituita e gestita dalle autorità doganali di altri Stati membri e dai servizi dell'Unione europea — Merci identiche o similari esportate nell'Unione "nello stesso momento o all'incirca nello stesso momento"

Lingua: Ungherese

Questioni:

1. Se l'articolo 30, paragrafo 2, lettera a) e lettera b), del [codice doganale] debba essere interpretato nel senso che possono e devono essere presi in considerazione come valore in dogana solo i valori figuranti nella banca dati creata a partire dagli sdoganamento delle autorità doganali dello Stato membro.
2. In caso di risposta negativa alla prima questione, se, ai fini della determinazione del valore in dogana ai sensi dell'articolo 30, paragrafo 2, lettera a) e b), del codice doganale, sia necessario rivolgersi alle autorità doganali di altri Stati membri per ottenere il valore in dogana di merci similari elencate nelle loro banche dati, e/o se sia necessario consultare una banca dati [dell'Unione] e ottenere i valori in dogana ivi elencati.
3. Se l'articolo 30, paragrafo 2, lettera a) e lettera b), del codice doganale possa essere interpretato nel senso che, ai fini della determinazione del valore in dogana, non si può tener conto dei valori di transazione relativi alle operazioni effettuate dallo stesso richiedente lo sdoganamento, anche se tali valori non sono stati contestati né dall'autorità doganale nazionale né dalle autorità [doganali] di altri Stati membri.
4. Se il requisito di "contemporaneamente", di cui all'articolo 30, paragrafo 2, lettera a) e b), del codice doganale, debba essere interpretato nel senso che esso può essere limitato a un periodo di ± 45 giorni prima e dopo lo sdoganamento.

Sentenza:

1. L'articolo 30, paragrafo 2, lettera a) e b), del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce un codice doganale comunitario, deve essere interpretato nel senso che, nel determinare il valore in dogana conformemente a tale disposizione, l'autorità doganale di uno Stato membro può limitarsi a utilizzare le informazioni contenute nella banca dati nazionale che essa compila e gestisce, senza che tale autorità doganale233.

l'obbligo, qualora le informazioni siano sufficienti a tal fine, di accedere alle informazioni detenute dalle autorità doganali di altri Stati membri o dai servizi e dalle istituzioni dell'Unione, fatta salva, in caso contrario, la possibilità per tale autorità doganale di presentare una richiesta a tali autorità o a tali servizi e istituzioni al fine di ottenere dati supplementari ai fini di tale determinazione.

2. L'articolo 30, paragrafo 2, lettera a), e lettera b), del regolamento n. 2913/92 deve essere interpretato nel senso che l'autorità doganale di uno Stato membro può escludere, in sede di determinazione del valore in dogana, i valori di transazione relativi ad altre operazioni effettuate dal richiedente lo sdoganamento, anche se tali valori non sono stati contestati né da tale autorità doganale né dalle autorità doganali di altri Stati membri, a condizione che i) per i valori di transazione relativi alle importazioni in tale Stato membro, detta autorità li rimetta in discussione in primo luogo in forza dell'articolo 78, paragrafo 1, e (2) del regolamento n. 2913/92, entro i termini imposti dall'articolo 221 di tale regolamento e secondo la procedura di cui all'articolo 181 bis del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario, come modificato dal regolamento (CE) n. 3254/94 della Commissione, del 19 dicembre 1994, e ii) per i valori di transazione relativi alle importazioni in altri Stati membri, tale autorità doganale espone i motivi di tale esclusione, conformemente all'articolo 6, paragrafo 3, del regolamento n. 2913/92, facendo riferimento agli elementi che incidono sulla loro plausibilità.
3. La nozione di merci esportate "nello stesso momento o pressappoco nello stesso momento" delle merci da valutare, di cui all'articolo 30, paragrafo 2, lettera a), e lettera b), del regolamento n. 2913/92, deve essere interpretata nel senso che, nel determinare il valore in dogana conformemente a tale disposizione, un'autorità doganale può limitarsi a utilizzare dati relativi ai valori di transazione relativi a un periodo di 90 giorni, di cui 45 giorni prima e 45 giorni dopo lo sdoganamento delle merci da valutare, a condizione che le operazioni relative all'esportazione nell'Unione di merci identiche o simili alle merci da valutare nel corso di tale periodo le consentano di determinare il valore in dogana di tali merci conformemente a tale disposizione.

SEZIONE F: INDICE DEI TESTI DEL COMITATO TECNICO

Nota: Gli atti elencati in questa sezione non possono essere riprodotti nel presente documento. Sono stati pubblicati nel compendio dell'OMD sul valore in dogana, che contiene l'accordo OMC e i testi del comitato tecnico per la valutazione in dogana dell'OMD.

ELENCO DEI PARERI CONSULTIVI

- 1.1. Il concetto di "vendita" nell'accordo.
- 2.1. Accettabilità di un prezzo inferiore ai prezzi di mercato prevalenti per merci identiche.
- 3.1. Significato di "sono distinti" nella nota interpretativa relativa all'articolo 1 dell'accordo: diritti e imposte del paese di importazione.
- 4.1. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Compenso che il venditore impone all'importatore di pagare a un terzo (il titolare del brevetto)).
- 4.2. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Canone che la legislazione del paese di importazione impone all'importatore di pagare a un terzo (il titolare del diritto d'autore) al momento della rivendita dei documenti importati).
- 4.3. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Compenso che l'importatore è tenuto a versare a un terzo (il titolare del brevetto), in forza di un contratto separato, per il diritto di utilizzare un procedimento brevettato per la fabbricazione di determinati prodotti.)
- 4.4. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Compenso che l'importatore è tenuto a pagare al venditore (titolare del brevetto), quale condizione di vendita, per il diritto di incorporare o utilizzare il concentrato brevettato in prodotti destinati alla rivendita).
- 4.5. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Compenso che l'importatore è tenuto a pagare al titolare del marchio per la fabbricazione e la vendita con tale marchio di sei tipi di cosmetici, indipendentemente dal fatto che utilizzi o meno gli ingredienti importati dal titolare del marchio).
- 4.6. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Corrispettivo che l'importatore è tenuto a pagare al venditore (titolare del marchio), quale condizione di vendita, quando rivende le merci importate (il concentrato) con il marchio.)
- 4.7. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Compenso che l'importatore è tenuto a versare al venditore, al quale un titolare dei diritti ha ceduto diritti di riproduzione, commercializzazione e distribuzione a livello mondiale, per i diritti di commercializzazione e di distribuzione nel paese di importazione.)
- 4.8. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Canone che l'importatore è tenuto a pagare a un terzo il titolare della licenza) per il diritto di utilizzare il marchio.)
- 4.9. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Compenso che l'importatore è tenuto a pagare a un venditore (titolare del marchio) per il diritto di fabbricare, utilizzare e vendere il "preparato sotto licenza" nel paese di importazione e per il diritto e la licenza di utilizzare il marchio in relazione alla produzione e alla vendita di preparati sotto licenza nel paese di importazione)

- 4.10. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Diritto di licenza che l'importatore è tenuto a pagare al venditore (titolare del marchio) per il diritto di rivendita degli indumenti importati contenenti materiale contrassegnato.)
- 4.11. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Corrispettivo che l'importatore è tenuto a pagare a una parte collegata al titolare del marchio, che è anche collegato a un venditore (fabbricante), per il diritto di utilizzare il marchio apposto sulle merci importate).
- 4.12. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Diritto di licenza che l'importatore è tenuto a pagare al venditore per il diritto di utilizzare il procedimento brevettato, che viene eseguito mediante una tecnologia incorporata nelle merci importate).
- 4.13. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Canone che l'importatore è tenuto a pagare a una parte collegata (il titolare del marchio) per il diritto di utilizzare il marchio.)
- 4.14. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Canoni o diritti di licenza pagati al licenziante nel paese di importazione.)
- 4.15. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Royalties versate a un licenziante terzo)
- 4.16. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Ritenuta d'imposta sui canoni imposta dalla legislazione del paese di importazione)
- 4.17. Corrispettivi e diritti di licenza a norma dell'articolo 8.1, lettera c), dell'accordo.
(Canoni pagati nell'ambito di un contratto di franchising)
- 4.18. Canoni e diritti di licenza ai sensi dell'articolo 8.1, lettera c), della convenzione (Royalty — Imposta sul reddito)
- 5.1. Trattamento degli sconti in contanti ai sensi dell'accordo.
(Il caso in cui il pagamento delle merci sia stato effettuato prima del momento della valutazione)
- 5.2. Trattamento degli sconti in contanti ai sensi dell'accordo.
(Il caso in cui il pagamento della merce non sia ancora stato effettuato al momento della valutazione: i requisiti di cui all'articolo 1.1, lettera b), dell'accordo.)
- 5.3. Trattamento degli sconti in contanti ai sensi dell'accordo.
(Il caso in cui il pagamento della merce non sia ancora stato effettuato al momento della valutazione: il valore di transazione ai sensi dell'articolo 1 dell'accordo.)
- 6.1. Trattamento degli accordi di baratto o di compensazione ai sensi dell'accordo.
- 7.1. Accettabilità dei valori di prova di cui all'articolo 1.2, *lettera b)*, punto i), dell'accordo.
- 8.1. Trattamento nell'ambito dell'accordo dei crediti relativi a operazioni precedenti.
- 9.1. Trattamento dei dazi antidumping e compensativi quando si applica il metodo deduttivo.

- 10.1. Trattamento dei documenti fraudolenti.
- 11.1. Trattamento degli errori involontari e della documentazione incompleta.
- 12.1. Applicazione flessibile dell'articolo 7 dell'accordo.
- 12.2. Ordine gerarchico nell'applicazione dell'articolo 7.
- 12.3. Utilizzo di dati provenienti da fonti straniere nell'applicazione dell'articolo 7.
- 13.1. Ambito di applicazione del termine "assicurazione" di cui all'articolo 8.2, *lettera c)*, dell'accordo.
- 14.1. Significato dell'espressione "venduto per l'esportazione verso il paese di importazione".
- 15.1. Trattamento degli sconti per quantitativi.
- 16.1. Trattamento di una situazione in cui la vendita o il prezzo sono subordinati a una condizione o a un corrispettivo il cui valore può essere determinato in relazione alle merci da valutare.
- 17.1. Ambito di applicazione e implicazioni dell'articolo 11 dell'accordo.
- 18.1 implicazioni dell'articolo 13 dell'accordo.
- 19.1. Applicazione dell'articolo 17 dell'accordo e del paragrafo 6 dell'allegato III.
- 20.1. Conversione valutaria nei casi in cui il contratto preveda un tasso di cambio fisso.
- 21.1. Interpretazione dell'espressione "partner d'affari" di cui all'articolo 15, paragrafo 4, *lettera b)*.
- 22.1. Valutazione dei documenti tecnici importati relativi alla progettazione e allo sviluppo di un impianto industriale.
- 23.1. Valutazione dei beni importati acquistati nelle "vendite flash"
- 24.1 trattamento applicabile ad una situazione in cui il prezzo dipende dal marchio proprio dell'acquirente

ELENCO DEI COMMENTI

- 1.1. Merci identiche o simili ai fini dell'accordo.
- 2.1. Merci soggette a sovvenzioni all'esportazione o a bounties.
- 3.1. Beni venduti a prezzi di dumping.
- 4.1. Clausole di revisione dei prezzi.
- 5.1. Merci reintrodotte dopo un'esportazione temporanea a fini di fabbricazione, trasformazione o riparazione.
- 6.1. Trattamento delle spedizioni frazionate a norma dell'articolo 1 dell'accordo.
- 7.1. Trattamento delle spese di magazzinaggio e delle relative spese di cui all'articolo 1.
- 8.1. Trattamento delle operazioni "tutto compreso".
- 9.1. Trattamento dei costi delle attività svolte nel paese di importazione.
- 10.1. Adeguamento per differenza tra il livello commerciale e la quantità di cui all'articolo 1, *paragrafo 2, lettera b)*, e agli articoli 2 e 3 dell'accordo.
- 11.1. Trattamento delle vendite di fedeltà.
- 12.1. Significato del termine "restrizioni" di cui all'articolo 1, *paragrafo 1, lettera a)*, punto iii).
- 13.1. Applicazione della decisione sulla valutazione dei supporti portanti contenenti software per apparecchiature di elaborazione dati.
- 14.1. Applicazione dell'articolo 1, *paragrafo 2*.
- 15.1. Applicazione del metodo del valore deduttivo.
- 16.1. Attività svolte dall'acquirente per proprio conto dopo l'acquisto delle merci ma prima dell'importazione.
- 17.1. Commissioni d'acquisto.
- 18.1. Rapporto tra l'articolo 8.1, *lettera b)*, punto ii), e l'articolo 8.1, *lettera b)*, punto iv).
- 19.1. Significato dell'espressione "diritto di riprodurre le merci importate" ai sensi della nota interpretativa relativa all'articolo 8.1, *lettera c)*.
- 20.1. Oneri di garanzia.
- 21.1. Spese di trasporto: Sistema di valutazione a bordo libero.
- 22.1. Significato dell'espressione "venduto per l'esportazione nel paese di importazione" in una serie di vendite.
- 23.1. Esame dell'espressione "circostanze relative alla vendita" di cui all'articolo 1, *paragrafo 2, lettera a)*,

in relazione all'utilizzo di studi sui prezzi di trasferimento

24.1. Determinazione del valore di un'assistenza ai sensi dell'articolo 8.1, lettera b), della convenzione

25.1. Corrispettivi e diritti di licenza di terzi — Osservazioni generali

ELENCO DELLE NOTE ESPLICATIVE

1.1. Elemento temporale in relazione agli articoli 1, 2 e 3 dell'accordo.

2.1. Commissioni e brokeraggio nel contesto dell'articolo 8 dell'accordo.

3.1. Beni non conformi al contratto.

4.1. Esame del rapporto ai sensi dell'articolo 15.5, in combinato disposto con l'articolo 15.4.

5.1. Conferma delle commissioni.

6.1. Distinzione tra il termine "mantenimento" nella nota all'articolo 1 e il termine "garanzia".

ELENCO DEGLI STUDI DI CASI

Relazione 1.1 su uno studio di caso con particolare riferimento all'articolo 8, paragrafo 1, *lettera b)*:
ingegneria, sviluppo, opere d'arte, ecc.

2.1 Applicazione dell'articolo 8.1, *lettera d)*, dell'accordo.

2.2 Trattamento dei proventi ai sensi dell'articolo 8.1, *lettera d)*.

3.1 restrizioni e condizioni di cui all'articolo 1.

4.1 trattamento di beni dati in locazione o in leasing.

5.1 Applicazione dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera b). (Assistenza in relazione ai veicoli blindati: i veicoli di base).

5.2 Applicazione dell'articolo 8, paragrafo 1, lettera b). (Assistenza in relazione alla fabbricazione di automobili da corsa: i carburatori; le apparecchiature elettroniche di controllo; il carburante per le prove su pista; e i piani e i disegni).

5.3 Trattamento degli sconti in contanti ai sensi dell'accordo. (Il caso in cui il pagamento della merce non sia ancora stato effettuato al momento della valutazione: il valore di transazione ai sensi dell'articolo 1 dell'accordo.)

6.1 premi assicurativi per la garanzia.

7.1 applicazione del prezzo effettivamente pagato o da pagare.

8.1 Applicazione dell'articolo 8.1. (Adeguamenti relativi agli indumenti: il canone di licenza che deve essere pagato per il diritto di utilizzare i modelli cartacei.)

8.2 Applicazione dell'articolo 8.1. (Regolazioni rispetto al disco laser video: il canone che deve essere pagato per il diritto di utilizzare i videoclip musicali e il mastro).

9.1 agenti unici, distributori unici e concessionari unici.

10.1 applicazione dell'articolo 1.2.

11.1 Applicazione dell'articolo 15.4. (e) — operazioni con parti correlate.

12.1 Applicazione dell'articolo 1 dell'accordo sulla valutazione delle merci vendute per l'esportazione a prezzi inferiori al loro costo di produzione.

13.1 Applicazione della decisione 6.1 del comitato per la valutazione in dogana. (Valore dichiarato delle merci importate inferiore a merci identiche)

13.2 Applicazione della decisione 6.1 del comitato per la valutazione in dogana
(Valore dichiarato delle merci importate inferiore alle materie prime)

14.1 Uso della documentazione sui prezzi di trasferimento nell'esame delle operazioni con parti correlate ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, lettera a), dell'accordo (metodo TNNM).

14.2 Uso della documentazione sui prezzi di trasferimento nell'esame delle operazioni con parti correlate ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, lettera a), dell'accordo (metodo del prezzo di rivendita).

ELENCO DEGLI STUDI

1.1. Trattamento dei veicoli a motore usati. Supplemento allo studio 1.1.

2.1. Trattamento di beni dati in locazione o in leasing.